



3 1761 11653631 9



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116536319>

CAI
4C11
-B18

190

Government
Publications



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Tuesday, September 29, 1998 (a.m.)
Tuesday, September 29, 1998 (p.m.)

Issue No. 27 (Part I)

**Twenty-eighth and
twenty-ninth meetings on:**
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

INCLUDING:
THE FIFTEENTH REPORT
OF THE COMMITTEE
(Comparative Study of Financial
Regulatory Regimes)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

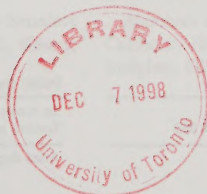
Le mardi 29 septembre 1998 (avant-midi)
Le mardi 29 septembre 1998 (après-midi)

Fascicule n° 27 (partie I)

**Vingt-huitième et
vingt-neuvième réunions concernant:**
L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadiens)

Y COMPRIS:
LE QUINZIÈME RAPPORT
DU COMITÉ
(Étude comparative spéciale sur la
réglementation des services financiers)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, P.C.	(or Kinsella (acting))
(or Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Oliver
Kelleher, P.C.	Stewart

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, c.p.	(ou Kinsella (suppléant))
(ou Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Oliver
Kelleher, c.p.	Stewart

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, September 29, 1998

(48)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (11).

Other senator present: The Honourable Senator Kroft (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Bankers Association:

Mr. Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Léon Courville, Chief Executive Officer, National Bank of Canada.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Protti made an opening statement and then, along with Mr. Courville, answered questions.

At 11:35 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 29 septembre 1998

(48)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (11).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Kroft (1).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Association des banquiers canadiens:

M. Raymond Protti, président-directeur général; et

M. Léon Courville, chef des opérations de la Banque Nationale du Canada.

Conformément à son ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen sur la situation actuelle du régime financier du Canada, et plus particulièrement son étude sur le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Protti fait une déclaration et, de concert avec M. Courville, répond aux questions.

À 11 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Tuesday, September 29, 1998

(49)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 5:05 p.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver and Tkachuk (9).

OTTAWA, le mardi 29 septembre 1998

(49)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 17 h 05, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver et Tkachuk (9).

Other senators present: The Honourable Senators Joyal, P.C. and Di Nino (2).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Dan Shaw, Economics Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Royal Bank of Canada:

Mr. John E. Cleghorn, Chairman and Chief Executive Officer.

From the National Bank of Canada:

Mr. Léon Courville, President and Chief Operating Officer; and

Ms Dominique Vachon, Vice-President and Chief Economist.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Cleghorn made an opening statement and then answered questions.

Mr. Courville made an opening statement and then, along with Ms Vachon, answered questions.

At 8:15 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Joyal, c.p. et Di Nino (2).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Dan Shaw, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Banque Royale du Canada:

M. John E. Cleghorn, président du conseil et chef de la direction.

De la Banque Nationale du Canada:

M. Léon Courville, président et chef des opérations; et

Mme Dominique Vachon, vice-présidente et économiste en chef.

Conformément à son ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen sur la situation actuelle du régime financier du Canada, et plus particulièrement son étude sur le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Cleghorn fait une déclaration et répond aux questions.

M. Courville fait une déclaration et, de concert avec Mme Vachon, répond aux questions.

À 20 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

REPORT OF THE COMMITTEE

THURSDAY, October 1, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to table its

FIFTEENTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, to examine and report upon the present state of the financial system in Canada, now tables an interim report entitled: "Comparative Study of Financial Regulatory Regimes."

Respectfully submitted,

Le vice-président,

DAVID TKACHUK

Deputy Chair

(The text of the interim report appears in Part II.)

RAPPORT DU COMITÉLe JEUDI 1^{er} octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de déposer son

QUINZIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le mercredi, 22 octobre 1997 à examiner, pour rapport, l'état du système financier canadien, dépose maintenant un rapport intérimaire intitulé: «Étude comparative spéciale sur la réglementation des services financiers».

Respectueusement soumis,

(Voir texte du rapport intérimaire à la partie II de ce fascicule.)

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, September 29, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[English]

The Chairman: Senators, this is the second day of hearings on the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. We have two sessions today. At this morning's session, we will hear representatives from the Canadian Bankers Association. At our five o'clock meeting tonight, we will hear first from the CEO and Chairman of the Royal Bank of Canada and then from the CEO and Chairman of the Banque Nationale.

With us this morning is Mr. Ray Protti, the President of the Canadian Bankers Association. With him is Mr. Léon Courville, CEO of the Banque Nationale. He is here this morning as chairman of the Canadian Bankers Association and will reappear tonight speaking on behalf of the Banque Nationale. In that sense, he is here as an industry representative now and will be back this evening as a representative of his bank. We also have at the table Mr. Alan Young, the C.B.A.'s vice-chairman of policy.

Thank you very much for attending. Please proceed with your opening statement, and then we will turn to questions.

[Translation]

Mr. Léon Courville, President and Chief Operating Officer, National Bank of Canada; Chairman of the Board of the Canadian Bankers Association: Mr. Chairman, I appear before you this morning as Chairman of the Board of the Canadian Bankers Association. With me today are Mr. Protti, who will be making part of the presentation, and Mr. Young.

Thank you for the invitation to provide you with some preliminary comments on the Report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. We will also leave behind with you a somewhat more detailed commentary on specific aspects of the report.

[English]

Before I turn to some specific issues, I would note that the comments in this presentation are limited by two factors: First, the task force report released only a few days ago is voluminous, comprehensive, and full of thoughtful information and ideas. In the weeks ahead, we will be thoroughly analyzing and considering the implications of this important body of work. Second, as you are well aware, two pairs of our member banks have a proposal to merge currently under consideration by the government. These proposals are decisions made by individual institutions and, as such, there is no role to play for the industry association. Furthermore, our members are divided on these proposals and what they mean for the future of the financial services sector. Therefore, this presentation does not address issues in the report

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 29 septembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, pour examiner l'état du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Sénateurs, nous entreprenons aujourd'hui la deuxième journée d'audiences sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens. Nous avons deux réunions aujourd'hui. Ce matin, nous allons entendre les représentants de l'Association des banquiers canadiens. À 17 heures, nous allons entendre d'abord le président-directeur général de la Banque Royale du Canada, et ensuite le président-directeur général de la Banque Nationale.

Nous accueillons ce matin M. Ray Protti, président de l'Association des banquiers canadiens. Il est accompagné de M. Léon Courville, chef des opérations de la Banque Nationale. M. Protti comparait ce matin à titre de président de l'Association des banquiers canadiens. Il comparaitra de nouveau ce soir, mais au nom de la Banque Nationale. Donc, il représente ce matin l'industrie, et reviendra nous parler ce soir comme représentant de la banque. Nous accueillons également M. Alan Young, vice-président des politiques à l'ABC.

Merci d'être venus. Je vous invite à faire votre déclaration préliminaire, après quoi nous passerons aux questions.

[Français]

M. Léon Courville, président et chef des opérations, Banque Nationale du Canada; président, conseil de l'Association des banquiers canadiens: Monsieur le président, je suis ici ce matin à titre de président du conseil de l'Association des banquiers canadiens. M. Protti m'accompagne et fera une partie de la présentation, de même que M. Young.

Nous vous remercions de votre invitation de vous faire part de nos commentaires préliminaires sur le rapport du groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada. Nous vous remettons également des observations plus détaillées sur des aspects précis du rapport.

[Traduction]

Avant d'aborder certaines questions spécifiques, je tiens à souligner que les observations de notre présentation sont limitées par deux facteurs. Premièrement, le rapport du groupe de travail, rendu public il n'y a que quelques jours, est volumineux et contient énormément d'informations et d'idées. Au cours des semaines à venir, nous analyserons en profondeur et examinerons en détail les implications de cet important ouvrage. Deuxièmement, comme vous le savez fort bien, le gouvernement étudie présentement deux projets de fusion déposés par quatre de nos banques membres. Ces projets de fusion sont le fait de décisions prises par chacune de ces institutions et, à ce titre, l'ABC n'a pas de rôle à jouer en tant qu'association sectorielle. En outre, l'opinion de nos membres est partagée en ce qui a trait à

related to the government deliberations on bank mergers and other public policy issues flowing from that debate.

There are differing views amongst members on the appropriateness of some of the more activist regulatory approaches proposed by the task force. Accordingly, while we will comment in a preliminary way on a number of the issues in the task force report, we have not addressed all 124 recommendations in the report. Our absence of comment on these other matters, however, does not mean that we are necessarily in agreement on the recommendations of the task force.

I note, Mr. Chairman, that the committee has invited each of our larger member institutions to appear before you, and you will be hearing from them on their individual perspectives in the weeks to come.

I will turn now to the task force report itself and our comments on some of its proposals and recommendations.

In our view, the report is a most impressive document — well researched, well thought out, and comprehensive in its scope. It sets out a clear vision of the future of the Canadian financial services sector, a vision that has, at its core, the empowered sovereign consumer. Everything else in the task force report, including the institutional structures and the regulatory framework recommended, is driven by the task force's focus on the empowered sovereign consumer. We think that this focus on a sovereign consumer is entirely appropriate.

We understand that there are certain issues that are of particular interest to this committee, such as foreign bank entry, the payments system, corporate structure, the regulatory structure across Canada, and supervisory issues relating to OSFI and CDIC. To this list I am adding an issue of great importance to us, that is, taxation. It is our intention today in our remarks to focus on these issues.

In our remarks on September 24 to the House of Commons Finance Committee, we focused on issues relating to consumer protection. In our remarks today, Mr. Chairman, we do not propose to address these consumer protection issues in detail, but we would be pleased to respond to any questions committee members may have on these important matters.

The focus of our remarks today can be characterized generally as issues that are structural in nature. By no means, though, are structural issues removed from the needs of Canadian consumer. This was made abundantly clear in the vision portrayed in the task force report. In large measure, structural issues are about determining who can provide what service to the consumer, and on what terms. Moreover, the structure of the regulatory regime can directly affect the safety, innovation and efficiency of the financial sector enjoyed by the consumer.

ces projets de fusion et à leurs répercussions sur l'avenir du secteur des services financiers. C'est pourquoi notre présentation n'aborde pas les questions reliées aux délibérations du gouvernement qui portent sur les fusions bancaires et sur les autres enjeux d'intérêt public qui découlent de ce débat.

Le point de vue de nos banques membres diverge quant à la pertinence de certaines des approches réglementaires plus activistes proposées par le groupe de travail. Par conséquent, même si nous commentons de façon préliminaire un certain nombre de questions, nos observations ne portent pas sur les 124 recommandations du rapport du groupe de travail. Toutefois, le fait que nous ne commentons pas certaines de ces questions ne signifie pas que nous souscrivons nécessairement aux recommandations du groupe de travail.

Je remarque, monsieur le président, que le comité a invité chacune de nos grandes institutions membres à comparaître devant vous. Vous serez donc à même d'obtenir leur opinion dans les semaines à venir.

J'aimerais à présent passer au rapport du groupe de travail et à nos observations à l'égard de certaines de ses propositions et de ses recommandations.

À notre avis, le rapport est un document fort imposant — bien documenté, sérieux et exhaustif. Il énonce une vision claire de l'avenir du secteur des services financiers canadien, une vision qui repose fondamentalement sur un consommateur souverain et habilité. Tout le contenu du rapport, y compris les structures institutionnelles et le cadre de réglementation recommandés par le groupe de travail, découle de cet accent mis par le groupe de travail sur un consommateur souverain et habilité. Nous croyons que cette emphase est tout à fait appropriée.

Nous croyons comprendre qu'un certain nombre de questions intéressent tout particulièrement le comité, telles que l'entrée des banques étrangères, le système de paiements, la structure d'organisation, la structure réglementaire au Canada et les questions de surveillance liées au BSIF et à la SADC. À cette liste, j'ajouterai un enjeu de toute première importance pour les banques: les questions fiscales. Nous avons aujourd'hui l'intention d'axer nos observations sur ces enjeux.

Lors de notre comparution devant le comité permanent des finances de la Chambre des communes, le 24 septembre dernier, nous nous sommes concentrés sur les enjeux liés à la protection des consommateurs. Aujourd'hui, monsieur le président, nous n'avons pas l'intention d'aborder en détail les questions concernant la protection des consommateurs, mais nous répondrons volontiers aux questions que pourraient avoir les membres du comité dans cet important domaine.

Les enjeux dont nous vous entretiendrons aujourd'hui comportent en général des caractéristiques structurelles. Cependant, les enjeux structurels ne sauraient en rien être dissociés des besoins des consommateurs canadiens. Voilà qui ressort d'ailleurs très clairement de la vision que décrit le rapport du groupe de travail. Dans une large mesure, les enjeux structurels portent sur la détermination de qui peut procurer quel service au consommateur et à quelles conditions. En outre, la structure du régime réglementaire peut influencer directement sur la sécurité,

I will now turn to Mr. Ray Protti to provide our preliminary views on a set of specific recommendations in the report.

Mr. Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association: Mr. Chairman, the task force report recommends expanding the number of participants competing for customers in Canada and suggests ways to break down existing barriers and encourage new entrants. While we believe that the domestic financial services market-place is highly competitive, we welcome the prospect of even more competitors offering even more choices to consumers.

In our October 1997 submission to the task force, we reaffirmed our support for policies that promote competition in financial services, including foreign bank wholesale branching that does not create an unlevel playing field between foreign and domestic banks. This support was also articulated in our appearance before the house Finance Committee in the fall of 1997, and again in our written submission to that committee in January 1997.

We agree with the task force that the Canadian consumer is the beneficiary of more competitors offering more products and services. Therefore, we look forward to the introduction of foreign bank wholesale branching legislation at the government's earliest opportunity.

Let me turn to the important issue of taxation. The MacKay task force hired tax experts to examine very closely how financial institutions are taxed in Canada. What was the task force's conclusion at the end of the day? Their report says that capital taxes are "perverse". Accordingly, the task force recommends eliminating the imposition of capital taxes on financial institutions. Simply put, Mr. Chairman, as you can imagine, we think the task force got it right.

Moving now to the critically important issue of access to the payments system, Canada's banks agree with the task force recommendation that there should be broader access. At the same time, however, we believe that any steps to broaden access to the system must be taken with a view to maintaining the safety, soundness and efficiency of the system, and the interests of Canadian consumers. The task force acknowledges this important point, but let me elaborate.

The Department of Finance issued a discussion paper in July 1998 that proposes criteria for new entrants into the system. If new entrants were not required to meet appropriate regulatory, solvency and liquidity standards as set out in the finance paper, the mutual confidence and expectation of creditworthiness amongst members would be eroded.

l'innovation et l'efficacité du secteur financier, dont bénéficie le consommateur.

Je vais maintenant passer la parole à M. Ray Protti qui vous présentera nos observations préliminaires à l'égard de certaines recommandations du rapport.

M. Raymond J. Protti, président-directeur général, Association des banquiers canadiens: Monsieur le président, le rapport du groupe de travail recommande l'accroissement du nombre de concurrents visant la clientèle canadienne et suggère des moyens de lever les obstacles existants et de favoriser la venue de nouveaux intervenants. Même si l'Association estime que le marché canadien des services financiers est très concurrentiel, nous faisons bon accueil à la perspective d'un nombre de concurrents encore plus grand, offrant un choix encore plus vaste aux consommateurs.

Dans le mémoire que nous avons déposé devant le groupe de travail au mois d'octobre 1997, nous avons réaffirmé notre soutien aux politiques qui favorisent la concurrence dans les services financiers, y compris l'établissement de succursales de banques étrangères selon des règles du jeu équitables entre les banques étrangères et les banques d'ici. Nous avons également fait valoir cet appui lors de notre comparution devant le comité permanent des finances de la Chambre des communes à l'automne 1997 et, de nouveau, dans le mémoire que nous avons remis au présent comité au mois de janvier 1997.

À l'instar du groupe de travail, nous sommes d'avis qu'un plus grand nombre de concurrents offrant plus de produits et de services est à l'avantage du consommateur canadien et nous espérons que le gouvernement adoptera au plus tôt une loi sur l'établissement de succursales de banques étrangères au Canada.

Permettez-moi d'aborder l'importante question de la fiscalité. Le groupe de travail MacKay a engagé des spécialistes de la fiscalité pour examiner très attentivement le traitement fiscal réservé aux institutions financières du Canada. Et quelle fut la conclusion du groupe de travail? Son rapport indique que les impôts sur le capital ont, et je cite, des «effets pervers». En conséquence, le groupe de travail recommande l'élimination des impôts sur le capital des institutions financières. Et nous estimons que le groupe de travail a entièrement raison.

Examinons maintenant la question cruciale de l'accès au système de paiements. Les banques du Canada souscrivent à la recommandation du groupe de travail prévoyant l'élargissement de l'accès au système de paiements. Toutefois, nous croyons aussi que toute mesure visant à élargir l'accès au système doit préserver, voire accroître, la sécurité, la stabilité et l'efficacité du système ainsi que les intérêts des consommateurs canadiens. Le groupe de travail l'affirme d'ailleurs lui-même.

Le ministère des Finances a émis un document de discussion au mois de juillet 1998, lequel propose des critères qui s'appliqueraient aux nouveaux entrants du système de paiements. Si les nouveaux entrants n'étaient pas tenus de respecter les mesures réglementaires en matière de surveillance, de solvabilité et de liquidité énoncées dans le document de discussion, la confiance mutuelle et l'assurance que procure la solvabilité présumée de chacun des participants s'effriteraient.

If these issues are not addressed appropriately, the result could be a two tier-system, one where customers may find that cheques drawn against riskier institutions will take longer to be cashed and that debit cards issued by such institutions may face lower limits for acceptable payments. Such a result would reduce efficiency and undermine customer confidence in the reliability of the payments system. Access to the payments system is a most important issue, with significant implications for service to individual consumers and, indeed, for the economy as a whole. It will merit very close attention and careful thought on the part of all interested parties in the weeks ahead.

The task force report also recommends certain changes to the governance of the Canadian Payments Association. We agree that certain changes would be appropriate to reflect a broader membership and the greater interest of the public in the operation of the system. We would stress, however, that the success of the system is a result of the efforts of the participants. It is the participants who are responsible for serving their customers, providing the networks upon which the payments system is based, complying with the CPA's rules, absorbing the risks and incurring the costs of system development operations and the settlement of payments. Therefore, we think that participants must have a role in the governance of the CPA and in decisions about risk in the system proportionate to these responsibilities.

If the governance structure of the CPA is changed, it is most important that these changes not result in unnecessary new regulation that would increase the cost and reduce the efficiency of the system. In our view, the existing consultative process through the stakeholder advisory council and the consultative committee has proven to be an effective method of obtaining input from non-CPA members on the operation of the payments system.

The task force report also contains a useful discussion of organizational and structural flexibility, and I would like to address these matters now.

The CBA is pleased that the MacKay task force recognizes that increased organizational flexibility is desirable and attainable without compromising safety and soundness. As you know, the current regulatory system in Canada imposes on banks a single corporate structure model in which retail and wholesale operations are carried on within the bank or a bank subsidiary and are subject to the same type of regulation. In business lines, such as credit cards and lease financing, banks today compete head-to-head against non-bank institutions that do not face the same degree of regulation or taxation.

We recommended to the task force a more flexible approach to the corporate structure. We suggested that individual banks be provided the flexibility to serve their customers in the corporate

Si l'on n'agit pas de manière appropriée pour régler ces questions, il pourrait en résulter un système à deux paliers, où les clients pourraient bien constater que les chèques tirés sur des institutions comportant un risque plus élevé ne peuvent être encaissés aussi rapidement et que les cartes de débit émises par ces institutions pourraient être assorties de limites de paiement moins élevées. Voilà qui réduirait l'efficacité du système de paiements et minerait la confiance des clients envers la fiabilité du système. L'accès au système de paiements est un enjeu des plus importants, qui a d'énormes répercussions sur le service offert aux consommateurs et, en fait, sur l'ensemble de l'économie. Cette question mérite que toutes les parties intéressées y portent très soigneusement attention au cours des semaines à venir.

Le groupe de travail recommande aussi que des changements soient apportés à la régie de l'Association canadienne des paiements. Nous convenons que certaines modifications seraient appropriées afin de refléter un élargissement du nombre de participants et l'intérêt accru du public envers le fonctionnement du système de paiements. Toutefois, nous désirons souligner que la réussite de ce système est le fruit des efforts de ses participants. Ce sont les participants qui ont la responsabilité de servir leurs clients, en procurant les réseaux sur lesquels repose le système de paiements, en respectant les règles de l'ACP, en assumant les risques et en absorbant les coûts de développement, d'exploitation et de règlement des paiements. C'est pourquoi nous estimons que les participants doivent avoir un rôle à jouer proportionnel à ces responsabilités en ce qui a trait à la régie de l'ACP et aux décisions reliées au niveau de risque du système.

Si l'on modifie la structure de la régie de l'ACP, il est de toute première importance que ces changements ne se traduisent pas par une nouvelle réglementation inutile qui augmenterait le coût du système et en réduirait l'efficacité. À notre avis, le processus consultatif établi par l'ACP, par le biais du conseil consultatif des intervenants et le comité consultatif, a fait la preuve qu'il constitue une méthode efficace pour obtenir la réaction des intervenants qui ne sont pas membres de l'ACP en ce qui a trait à l'exploitation du système de paiements.

Le rapport du groupe de travail renferme aussi un examen utile de la souplesse organisationnelle et structurelle, que j'aimerais maintenant commenter.

L'ABC est heureuse que le groupe de travail MacKay reconnaisse qu'une souplesse d'organisation accrue est souhaitable et atteignable sans que la sécurité et la stabilité ne soient compromises. Comme vous le savez, le système réglementaire actuellement en vigueur au Canada impose aux banques un seul modèle d'organisation, en vertu duquel les activités de détail et de gros sont exercées au sein de la banque ou d'une filiale de la banque et sont assujetties au même type de réglementation. Dans des activités telles que les cartes de crédit et le financement par crédit-bail, les banques d'aujourd'hui font concurrence sur un même front à des institutions non bancaires qui ne sont pas assujetties au même degré de réglementation ou d'imposition.

Nous avons recommandé au groupe de travail que le gouvernement autorise une approche plus souple en matière de structure d'organisation. Nous avons suggéré que chaque banque

structure of their choice and that they should be able to choose from a range of structural options, including a holding company structure, a universal bank approach, and a "bank-holding-a-bank" model.

We set out this range of options for the task force to consider and we did not recommend any particular model. We recognize that each institution will have its own strategic business plan. In our view, consumer benefits come not from any particular corporate structure but, rather, from the flexibility that permits each institution to choose its own optimal corporate structure to best serve its consumers.

We are pleased to note that the task force has made some specific recommendations on corporate structure. It recommends, for instance, a holding company model that would be available to all federally regulated financial institutions, and about which I will have more comments in a moment.

The task force also recommends what we have called the bank-owning-a-bank model whereby a bank could choose to separate its retail banking operations from its wholesale banking business. The retail business would continue to be subject to regulation to protect consumers, while the wholesale business would be structured to compete with non-bank institutions that are unregulated and taxed at significantly lower levels than banks. The bank-owning-a-bank model would be available to all widely held federally regulated financial institutions.

We note that the task force does not specifically endorse a universal banking model in which federal financial institutions would be permitted to conduct any financial business in house rather than through subsidiaries. However, the report's broad recommendation that there should be no restrictions on corporate structures available to financial institutions unless required by safety and soundness considerations at least opens the door to discussions along this line.

As I noted a moment ago, we have a number of comments about the holding company model proposed by the task force. First, we endorse the recommendation that the regulatory requirements applied to the holding company and its unregulated subsidiaries should be as non-intrusive as possible. There is little point in offering new organizational options if the end result is the same, or more, regulation.

Second, we agree with the task force that the holding company should be a non-operating passive company that serves as a source of strength for the financial group.

The task force goes on to propose that the permitted investments of a holding company should mirror the permitted investments of an operating regulated financial institution. The

puisse disposer de la souplesse voulue pour servir ses clients dans la structure corporative de son choix et puisse effectuer ce choix parmi un éventail d'options organisationnelles, notamment la société de portefeuille, la banque universelle et le modèle de la «banque mère d'une banque».

Nous avons soumis cet éventail d'options à l'examen du groupe de travail, sans recommander de modèle en particulier. Nous reconnaissons que chaque institution aura ses propres plans de stratégie commerciale. À notre avis, les avantages pour le consommateur ne tiennent pas à une structure d'organisation, mais plutôt à la souplesse permettant à chaque institution de choisir la structure d'organisation qui optimisera la manière dont elle dessert les consommateurs.

Nous constatons avec satisfaction que le groupe de travail a formulé des recommandations précises en matière de structure d'organisation. Il recommande, par exemple, un modèle de société de portefeuille, lequel serait à la disposition de toutes les institutions financières de régie fédérale, et que je commenterai dans un moment.

Le groupe de travail recommande aussi ce que nous avons appelé le modèle de banque mère détenant une banque, en vertu duquel une banque pourrait choisir d'exercer séparément ses activités bancaires détail et de gros. Les activités bancaires de détail demeureraient assujetties à la réglementation visant à protéger les consommateurs, tandis que les activités bancaires de gros seraient structurées de manière à concurrencer les institutions non bancaires, lesquelles ne sont pas réglementées et sont considérablement moins imposées que les banques. Le modèle de banque mère détenant une banque serait à la disposition de toutes les institutions financières de régie fédérale à capital largement réparti.

Soulignons que le groupe de travail ne préconise pas un modèle de banque universelle, lequel permettrait aux institutions financières fédérales d'exercer à l'interne leurs activités plutôt que par le biais d'une filiale. Toutefois, en recommandant de manière générale qu'aucune restriction ne s'applique aux structures d'organisation des institutions financières, sauf dans la mesure où la solidité et la stabilité du système financier le justifient, le rapport ouvre du moins la voie à des discussions en ce sens.

Comme nous l'avons souligné il y a un moment, nous souhaitons également commenter le modèle de société de portefeuille proposé par le groupe de travail. Premièrement, nous souscrivons à la recommandation voulant que les exigences réglementaires qui s'appliqueraient à société de portefeuille et à ses filiales non réglementées devraient être aussi légères que possible. Rien ne sert de proposer de nouvelles options organisationnelles, si elles se traduisent par le même degré de réglementation, voire par une réglementation accrue.

Deuxièmement, nous partageons l'avis du groupe de travail, selon lequel la société de portefeuille devrait être une société passive et inactive qui serve de point d'ancrage financier pour son groupe.

Le groupe de travail propose, toutefois, que les placements qu'une société de portefeuille serait autorisée à effectuer reflètent ceux d'une institution financière réglementée active, parce qu'il

task force proposes this because it would be inappropriate to bias organizational choice by permitting an institution to spin off functions in one model that it could not spin off in another.

We believe that this proposal might be unduly restrictive unless the range of permitted subsidiaries of a financial institution is reviewed and broadened. The task force suggests a review of permitted subsidiaries, and we support this.

Third, the CBA agrees with the task force that the option of a financial holding company structure may permit more nuanced regulation, without serious risk to safety and soundness. It is important, in a more flexible regulatory framework, that corporate groups have the ability to carry on retail and wholesale activities in separate entities, with a level of regulation that is appropriate to each. We support the task force recommendation that, within a holding company structure, lending activities carried on outside the regulated financial institution should not have to conform to Bank for International Settlements or minimum continuing capital and surplus requirements capital rules on a consolidated basis.

Finally, I would simply note that we fully agree with the task force that structural options can create the scope for lighter regulation of some activities, which would provide benefits to Canadian consumers and to competition.

Mr. Chairman, I would now like to offer a few observations about the regulatory system in Canada. The task force has recognized the negative impacts of the overlap and duplication in Canada's current regulatory structure. In our view, the task force's recommendations, such as provincial delegation of prudential regulation to OSFI and the harmonization of rules, constitute useful first steps but do not go far enough in streamlining the system. In our view, the key to addressing the issue of overlap and duplication in the Canadian regulatory system is to achieve national regulation of all financial services for those provinces that choose to participate.

It is interesting to note that, internationally, through our trade obligations in NAFTA, the WTO and the upcoming Free Trade Area of the Americas discussions, Canada is moving toward a common market in financial services with our trading partners. Internally, however, we still face a welter of overlapping and conflicting provincial rules.

A second observation I would make relates to the level of risk in the regulatory system and the financial system as a whole. We agree with the task force's emphasis on more competitors in the market-place, but we also caution that policy makers must take care as they pursue this goal. Fostering the creation of more deposit-taking institutions can result in additional risk in the

serait inapproprié de biaiser le choix d'une structure d'organisation en permettant à une institution d'échapper à des fonctions en optant pour un modèle plutôt que pour un autre.

Nous sommes d'avis que cette proposition pourrait être indûment restrictive, à moins que soit revu l'éventail des filiales ou entités désignées autorisées d'une institution financière et qu'il soit élargi. Le groupe de travail suggère une révision des filiales autorisées, suggestion que nous appuyons.

Troisièmement, l'ABC partage l'opinion du groupe de travail, selon laquelle l'option d'une structure de société de portefeuille financière peut permettre une réglementation plus nuancée sans compromettre la sécurité et la stabilité. Dans un cadre réglementaire plus souple, il est important que les groupes corporatifs aient la capacité d'exercer leurs activités de détail et de gros au moyen d'entités distinctes faisant l'objet d'une réglementation appropriée à chacune d'elles. Nous souscrivons à la recommandation du groupe de travail, selon laquelle, dans le cadre d'une structure de société de portefeuille, les activités de crédit-bail ne relevant pas de l'institution financière réglementée ne devraient pas être assujetties aux exigences de la Banque des règlements internationaux ou aux règles relatives au montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent sur une base consolidée.

Enfin, en ce qui a trait à cette question, je soulignerai simplement que nous partageons pleinement le point de vue du groupe de travail, selon lequel les options structurelles peuvent permettre une réglementation plus souple de certaines activités, ce qui serait à l'avantage des consommateurs canadiens et favoriserait la concurrence.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant faire quelques observations sur le système réglementaire du Canada. Le groupe de travail reconnaît les répercussions négatives du chevauchement et du double emploi qui découlent de la structure réglementaire actuelle du Canada. À notre avis, les recommandations du groupe de travail concernant la délégation provinciale de la réglementation prudentielle au BSIF et l'harmonisation des règles, constituent une première série de mesures utiles, mais elles ne seront pas suffisantes pour rationaliser le régime actuel. Nous estimons que la clé pour résoudre la question du chevauchement et du double emploi consiste à adopter une réglementation nationale qui s'appliquera à tous les services financiers, dans les provinces qui choisiront cette option.

Il est intéressant de souligner que, sur la scène internationale, par le biais de nos obligations commerciales dans le cadre de l'ALENA, de l'OMC et de la zone de libre-échange des Amériques, le Canada se dirige vers un marché commun des services financiers avec ses partenaires commerciaux. Toutefois, au Canada, nous sommes aux prises avec un fardeau de règles provinciales.

Une deuxième observation que j'aimerais faire a trait au niveau de risque du système réglementaire et du système financier dans son ensemble. Nous sommes d'accord avec l'emphase que met le groupe de travail sur l'accroissement de la concurrence sur le marché, mais nous considérons que les partisans de la politique publique doivent être prudents dans la poursuite de cet objectif.

system since there is the greater potential for institutional failures. Indeed, the task force fully expects and accepts that there would be failures. However, failure does have its costs, particularly when institutions are deposit-insured. Although the new risk-related premiums being introduced by CDIC may help to better allocate risk among CDIC members, there remains a concern that sounder institutions will bear a significant part of the costs of any failures in the future.

Since the creation of CDIC in 1967, there have been more than 30 failures of deposit-taking institutions. The cumulative cost of these failures to the remaining CDIC members was \$5 billion. The vast bulk of that \$5 billion was borne by Canada's banks, not by taxpayers. Ultimately, these costs are borne by our customers and our shareholders, the one in two working Canadians who own shares in Canada's banks. This is not an argument against the vision of the empowered consumer set out in the task force report. It is an argument for policy makers to ensure that proper prudential safeguards are in place and that undue levels of risk are not introduced into the financial system.

Still on the subject of deposit insurance, we support the report's recommendations to eliminate the overlap between the roles of the regulator and the deposit insurer. While CDIC does not directly supervise banks, it has developed standards of sound business and financial practice that in many cases overlap with regulations or guidelines published by OSFI. Moreover, while OSFI assesses the risks an institution carries in conducting its business, CDIC is also developing risk-based premiums, and this will require deposit-taking institutions to provide duplicative information at considerable cost.

We agree with the task force that OSFI should be the single-window collector of information and act on behalf of CDIC in monitoring compliance, while working closely with CDIC in developing risk-management policies.

Finally, we note that the report also recommends the integration of deposit insurance currently provided by CDIC and policyholder protection plans currently provided through CompCorp. We believe that it should be clearly recognized that the nature of deposit-taking and insurance and their concomitant risks are different. If it is decided that the two plans should be integrated, it is essential that the funds supporting the two insurance schemes be completely separate and that there be no cross-subsidization. Deposit-taking institutions should not have to bear the costs of a failed insurance company, and vice versa.

Favoriser l'établissement d'un plus grand nombre d'institutions de dépôt peut accroître le niveau de risque, car le système comporterait alors un risque de faillites institutionnelles plus élevé. En fait, le groupe de travail s'attend à ce qu'il y ait des faillites et accepte entièrement cette éventualité. Or, la faillite entraîne des coûts, surtout lorsqu'il s'agit d'une institution dont les dépôts sont assurés. Même si les nouvelles primes reliées au risque que la SADC est à mettre de l'avant permettrait de mieux répartir les risques entre les participants à la SADC, nous demeurerons préoccupés par l'éventualité que les institutions les plus solides paient une part importante des coûts engendrés par les faillites futures.

Depuis la création de la SADC en 1967, plus de 30 institutions de dépôt ont fait faillite, ce qui représente un coût global de 5 milliards de dollars pour les autres membres de la SADC. La majeure partie de ces 5 milliards de dollars ont été payés par les banques du Canada, et non par les contribuables. En bout de ligne, ces coûts se répercutent sur nos clients et sur nos actionnaires, ce travailleur canadien sur deux qui possède des actions des banques canadiennes. Il ne s'agit pas d'un argument contre la vision décrite dans le rapport du groupe de travail, et qui est d'accroître le pouvoir des consommateurs. Il s'agit plutôt d'un argument destiné aux artisans de la politique publique afin qu'ils s'assurent que des mesures prudentielles adéquates sont en place et que des niveaux de risque indus ne se créent dans le système financier.

Toujours en ce qui a trait à la question de l'assurance-dépôts, nous appuyons les recommandations du rapport qui visent à éliminer le chevauchement entre les rôles de réglementation et d'assurance des dépôts. Bien que la SADC ne supervise pas directement les banques, elle a élaboré des normes de saine pratique financière et commerciale qui, dans bien des cas, font double emploi avec les règlements ou les lignes directrices du BSIF. En outre, bien que le BSIF évalue les risques que prend une institution dans la conduite de ses affaires, la SADC est également en train de concevoir des primes reliées au risque, ce qui obligera les institutions de dépôt à fournir en double de l'information, et ce, à un coût considérable.

Nous sommes aussi d'avis que le BSIF devrait être l'organisme chargé de recueillir l'information «à un seul et même endroit» et d'agir au nom de la SADC en ce qui a trait à la surveillance de la conformité, tout en travaillant étroitement avec elle à l'élaboration des politiques de gestion des risques.

Enfin, soulignons que le rapport recommande aussi la fusion de l'assurance-dépôts actuellement fournie par la SADC, et des régimes d'assurance, actuellement fournis par la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes. Nous sommes d'avis qu'il devrait être clairement établi que l'acceptation de dépôts et d'assurances sont des activités de nature différente, de même que les risques qu'elles comportent. Si l'on décidait de fusionner ces deux régimes, il est essentiel que les fonds qui financent ces deux types d'assurance soient entièrement distincts et qu'il n'y ait pas d'interfinancement. Les institutions de dépôt ne devraient pas être tenues d'assumer les coûts découlant de la faillite d'une compagnie d'assurances, et vice-versa.

In the areas of privacy protection, tied selling, reporting on financing for small- and medium-sized businesses, and consumer-redress systems, the task force has recommended that whatever measures are put in place to protect consumers should apply to the sector as a whole. We are pleased to see that the task force clearly understands that the consumer-protection measures should not apply solely to banks but should cover the broader spectrum of the financial sector. To do otherwise would be to work against the interests of the consumer.

Similarly, it is clearly in the interests of the consumer to level the playing field in the area of who can provide what service to consumers and on what terms. Using consumer preferences and needs as its guide, and bolstered by substantial and impartial research, the task force has recommended the removal of the current restrictions preventing federal deposit-taking institutions from retailing a full range of insurance products through their branch networks and offering lease financing services for light vehicles. The task force not only concluded that consumers will benefit from more choice and lower cost in insurance and automobile leasing, but has also cautioned that to deny choice in these areas would be "contrary to the public interest."

It is unclear, however, why the task force does not feel the same degree of urgency in providing consumers with the benefits of greater competition in insurance-retailing and lease-financing areas as it does in urging broader access to the payments system. Further, if appropriate consumer safeguards are in place, why should consumer access to these products be delayed?

Let me note at this point that you will hear from those who claim that bank involvement in insurance retailing or auto leasing will cause economic disruption and massive job losses. The task force has conducted extensive research and, without emotion or rhetoric, has examined the issue for close to two years. Their assessment of jurisdictions where deposit-taking institutions are allowed to sell insurance and offer lease financing shows that traditional insurers, lease-financing companies and auto dealers can and indeed do co-exist, compete and thrive in the market-place alongside deposit-taking institutions. The task force's research is compelling and its conclusions clear.

Before concluding, I would like to note that, on the important issues of tied selling, privacy and consumer redress, we agree with the task force's objective of protecting the consumer. We are putting on the table, however, an alternative way of achieving that objective, and that is to continue the approach of responsible self-regulation under the watchful eye of government.

Dans les domaines de la protection de la vie privée, de la vente liée avec coercition, de la déclaration de l'information relative au financement des petites et moyennes entreprises et des mesures de redressement offertes aux consommateurs, le groupe de travail recommande que toutes les mesures mises en place pour protéger les consommateurs s'appliquent à l'ensemble du secteur. Nous constatons avec satisfaction que le groupe de travail comprend très bien que les mesures de protection des consommateurs ne doivent pas s'appliquer uniquement aux banques, mais devraient couvrir l'ensemble du secteur financier. Agir autrement serait contraire à l'intérêt du consommateur.

De la même façon, il est à l'évidence dans l'intérêt du consommateur d'établir des règles du jeu équitables en ce qui a trait à qui peut procurer quel service aux consommateurs et à quelles conditions. S'appuyant sur les préférences et sur les besoins des consommateurs et fort d'une recherche imposante et impartiale, le groupe de travail recommande la levée des restrictions qui interdisent aux institutions de dépôt fédérales de vendre au détail une gamme complète de produits d'assurance dans leurs réseaux de succursales et d'offrir des services de financement de véhicules légers par crédit-bail. Le groupe de travail conclut non seulement que les consommateurs bénéficieront d'un meilleur choix dans les domaines de l'assurance et du crédit-bail automobile, mais il souligne également que les priver de ce choix «serait contraire à l'intérêt public».

Toutefois, il est difficile d'expliquer pourquoi le groupe de travail n'est pas aussi pressé de procurer aux consommateurs les avantages d'une concurrence accrue dans les domaines de la vente au détail d'assurance et du financement par crédit-bail qu'il ne l'est dans d'autres sections du rapport, notamment en ce qui concerne l'élargissement de l'accès au système de paiements. En outre, si des mécanismes appropriés de protection des consommateurs sont en place, pourquoi l'accès des consommateurs à ces produits serait-il retardé?

Certains vous diront que l'entrée des banques dans le domaine de la vente au détail d'assurance et du crédit-bail automobile provoquera un marasme économique et des pertes d'emploi massives. Le groupe de travail a mené une recherche exhaustive et, sans émotion ni rhétorique, a examiné cette question pendant près de deux ans. Son évaluation des territoires où les institutions de dépôt sont autorisées à vendre de l'assurance et à offrir du financement par crédit-bail montre que les assureurs traditionnels, les sociétés de financement par crédit-bail et les concessionnaires d'automobiles peuvent bel et bien coexister, se livrer concurrence et prospérer dans ce marché aux côtés des institutions de dépôt. La recherche du groupe de travail est probante et ses conclusions, limpides.

Avant de conclure, je tiens à souligner que, dans le cas des enjeux importants que sont la vente liée, la vie privée et les mesures de redressement, nous souscrivons à l'objectif du groupe de travail, soit de protéger le consommateur. Toutefois, nous souhaitons présenter un autre moyen d'atteindre cet objectif, c'est-à-dire le maintien d'une autoréglementation responsable, sous l'œil vigilant de l'État.

I would like now to turn to Mr. Courville to offer a few concluding remarks.

Mr. Courville: It is clear that the sector is at a critical turning point, mostly because of changes in the market-place, the range of public policy issues currently under discussion, as well as the proposed mergers. It is also clear that, in the words of the task force report, "...for financial institutions, their customers and public policy, reliance on the status quo is no option."

[Translation]

We hope that our comments on the public policy issues addressed in this presentation assist committee members in your deliberations on the future policy and regulatory framework for Canada's financial services sector.

Yours is not a simple task, but it is a fundamentally important one — not just to the financial institutions we represent, but, more importantly, to Canadian consumers.

The Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector has provided you with a substantial and impressive body of work from which to seek the advice of Canadians and from which to draw recommendations.

We wish you well in your deliberations and we stand prepared to provide whatever assistance we can to you in the preparation of your report. Mr. Chairman, we would be pleased to respond to any questions you and your colleagues may have.

[English]

Senator Oliver: I have a question for each of the presenters. I will begin with Mr. Protti. Why is it better for the consumer if we leave regulation on privacy matters up to you rather having them legislated, as Mr. MacKay suggests? Mr. MacKay said that privacy standards governing the use of information Canadians provide to financial institutions should be found in legislation rather than leaving it to the whim of an individual bank. How do you think Canadians are better protected under what you are proposing?

Mr. Protti: We have a view on privacy, tied selling, on consumer redress. The industry has demonstrated — particularly vis-à-vis some of our competitors in the financial services — that we can move aggressively, and have moved aggressively, through self-regulation to put in place a privacy code that meets and exceeds, in most respects, the CSA model code that was proposed. We have had that code up and running for a couple of years now. We have educated our people with respect to how it should operate, and it is indeed operating.

On the specifics of the privacy issue, we have demonstrated that a self-regulatory approach can work. That is true as well with respect to tied selling, where we were the only ones that

Je laisse maintenant le soin à M. Courville de faire quelques dernières remarques.

M. Courville: Il ne fait aucun doute que le secteur se trouve à un point tournant, comme en témoignent les changements qui se produisent sur le marché et l'éventail des enjeux d'intérêt public actuellement examinés, y compris les projets de fusion. Il est également clair, pour reprendre les termes du rapport du groupe de travail, que «pour les institutions financières comme pour leurs clients et les responsables de l'intérêt public, il est exclu de penser maintenir le statu quo».

[Français]

Nous espérons que nos observations sur les enjeux d'intérêt public dont il est question dans notre présentation aideront les membres du comité dans ses délibérations sur le futur cadre de réglementations et de politiques publiques du secteur des services financiers canadiens.

Votre tâche n'est pas simple, mais elle revêt une importance cruciale, non pas uniquement pour les institutions financières que nous représentons mais surtout pour les consommateurs canadiens.

Le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens vous a fourni un ouvrage imposant qui permet d'obtenir les conseils des Canadiens et de formuler des recommandations.

Nous vous souhaitons bon succès dans vos délibérations et nous nous tenons à votre disposition pour vous fournir toute l'assistance possible dans la préparation de votre rapport. Monsieur le président, nous serons heureux de répondre à vos questions et à celles de vos collègues.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: J'aimerais poser une question à chacun des témoins. Je commencerai par M. Protti. Pourquoi l'autoréglementation en matière de vie privée est-elle préférable à une loi gouvernementale pour le consommateur, comme l'a laissé entendre M. MacKay? Il a en effet dit que les normes relatives à la protection des renseignements personnels que fournissent les Canadiens aux institutions financières devraient être inscrites dans la loi plutôt que laissées aux caprices des banques individuelles. En quoi estimez-vous que les Canadiens sont mieux protégés par ce que vous proposez?

M. Protti: Nous avons notre propre conception de la vie privée, de la vente liée avec coercition et des moyens de redressement offerts aux consommateurs. L'industrie a prouvé — particulièrement par rapport à certains de nos concurrents du secteur des services financiers — qu'elle peut et qu'elle a effectivement, par autoréglementation, adopté avec dynamisme un code de protection de la vie privée dont les exigences correspondent bien souvent au modèle proposé par la CSA, voire les excédents. Ce code est en place depuis quelques années déjà. Nous avons donné à nos employés de la formation quant à la façon de l'appliquer, et il donne des résultats.

Pour ce qui est plus particulièrement de la protection de la vie privée, nous avons prouvé que l'autoréglementation peut être efficace. C'est également le cas en ce qui concerne la vente liée

responded to the government's question to develop a code of conduct on tied selling. Furthermore, we are the only players in the financial services industry to have a consumer redress mechanism in place. The task force made it quite clear that it was a good model to build on. In fact, they regretted the fact that other players in the financial services industries were not participants in it.

Basically, we are an industry that has demonstrated that the self-regulatory approach is in place and is working. We should be given the opportunity to make that system work. We think we have demonstrated our *bona fides* on that issue.

I wish to comment on an issue that is of some concern to me, particularly with respect to consumer redress. If we have a legislated, industry-wide solution on consumer redress — that is, the creation through legislation of a Canadian financial services ombudsman — my concern is that that institution will turn into a quasi-judicial tribunal. There is an enormous tendency — and I know this from my own 25-plus years in the public service — to let these institutions grow into something not originally intended by legislators. If we go to a quasi-judicial tribunal for consumer redress issues — and, I say this with all respect to the legal community — there will be lawyers lined up on both sides and the consumer, who is trying to resolve an insurance claim, will be caught between these two warring sides.

Senator Oliver: Would that not be better than the present system of the banks owning, buying and controlling their own impartial ombudsman?

Mr. Courville: First, on privacy, confidence is part of our business and is an issue that banks would like to improve to the utmost; therefore, it is in our own private interest.

The ombudsman issue involves practices and redress. If the ombudsman is kept within the confines of the industry, there will be better cooperation in redressing some of the problems that may have occurred. Banks are related to the ombudsman in a way, and they must work it out. If redress is to be made, it is the responsibility of the individual bank that has done something "wrong" to redress it. If banks feel responsible for their customers, then the redress mechanism is much better handled by someone who will provoke and manage the redress instead of having the issue out in the public limelight, causing tension and becoming adversarial.

We would prefer to give individual banks and financial institutions an opportunity to work on redressing potential harm to a customer and to ensure that the information is publicly defused afterwards on a number of complaints that have not been subject to successful arbitration on the part of the consumer. This is what we do currently. A process is in place whereby all complaints are

avec coercition. Nous avons été les seuls à faire ce que nous demandait de faire le gouvernement, soit de nous doter d'un code de conduite en la matière. Par ailleurs, nous sommes les seuls joueurs du secteur des services financiers à avoir en place un mécanisme de redressement. Le groupe de travail a affirmé sans équivoque que le modèle était bon. En fait, il déplorait que les autres joueurs du secteur ne nous aient pas emboîté le pas.

Notre industrie a essentiellement démontré que l'autoréglementation fonctionne. Il faudrait nous donner l'occasion d'en prouver l'efficacité. Je crois que nous avons établi notre bonne foi à cet égard.

J'aimerais commenter un point qui me préoccupe, particulièrement en ce qui concerne les mesures de redressement offertes au consommateur. Si nous adoptons une solution législative s'appliquant à l'ensemble de l'industrie — soit la création, par voie législative, d'un ombudsman des services financiers canadiens —, je crains que cette institution ne se transforme en tribunal quasi judiciaire. Il existe une forte tendance — je le sais d'expérience, puisque j'ai pendant 25 ans travaillé au sein de la fonction publique — à laisser ces institutions avoir une vie propre sans rapport avec ce qu'avaient prévu les législateurs à l'origine. Si, pour obtenir redressement, il faut que le consommateur s'adresse à un tribunal quasi judiciaire, il y aura plein d'avocats — je ne cherche pas à dénigrer cette profession — dans les deux camps. Le consommateur qui tente de régler une réclamation d'assurance se trouvera coincé entre les deux.

Le sénateur Oliver: Ne serait-ce pas mieux que le régime actuel où l'organisme qui joue le rôle d'ombudsman impartial est à la solde des banques qui le contrôlent?

M. Courville: Tout d'abord, en ce qui concerne la protection de la vie privée, tout ce que nous faisons est basé sur la confiance. Sans elle, les banques seraient obligées de fermer; elles ont donc tout intérêt à protéger les renseignements personnels de leurs clients.

La question de l'ombudsman sous-entend l'adoption de pratiques et de moyens de redressement. Si l'ombudsman fait partie de l'industrie, il obtiendra une meilleure coopération en vue de régler certains problèmes. Les banques sont en quelque sorte des parentes de l'ombudsman, et elles doivent trouver avec lui une solution. S'il faut qu'il y ait redressement, il appartient à la banque «fautive» de le faire. Si les banques se sentent responsables de leurs clients, il vaut beaucoup mieux que ce soit quelqu'un de l'intérieur qui provoque et gère le redressement plutôt que de se retrouver sur la place publique, ce qui pourrait donner lieu à des frictions et se traduire par des accusations de part et d'autre.

Nous préférierions donner aux banques et aux institutions financières individuelles la possibilité d'offrir un redressement pour les torts causés à un client et de faire en sorte que l'information au sujet de certaines plaintes où le consommateur n'a pas eu gain de cause à l'arbitrage soit publiquement neutralisée après coup. C'est ce que nous faisons actuellement. Un

tabulated as well as the cases where redress has not been received from individual banks. The system works very well that way.

Senator Kenny: Some representatives from the American Bankers Association said, "Tied selling is terrific. We are providing the customers with all the services they need. This is a good way to do business. We have satisfied customers. They are very happy." Are you responding to government pressure when you are telling us that you are taking steps to deal with tied selling, or is this really how you feel the system should be structured and set up?

In other words, would you like to see more pressure from the government to ensure that there is no tied selling? Or would you like to see more opportunity to provide a more complete basket of services?

Mr. Protti: I make a distinction between cross-selling and tied selling. Cross-selling is where services are bundled to the benefit of the consumer, either at the specific wish of the consumer's or at the suggestion of the institution itself. Concerning coercive tied selling, we agree with the government and others who have said that coercive tied selling should be illegal. We are not uncomfortable with that as a statement of principle.

Approximately 18 months ago, in response to allegations that tied selling was occurring, all players in the financial services sector were asked by the House committee to put together a code of conduct on tied selling. The recommendation was that it should be put in place and run for a period of time to see if there were any further complaints. We were the only ones who did that. We put in place a code, we spread it across the country, and we educated our players.

The House committee then held another set of hearings and, without any real evidence of any genuine problems associated with coercive tied selling, they decided to incorporate into the Bank Act a provision stipulating that coercive tied selling is illegal. That is the reality of the situation that we are in today.

We remain of the view that a self-regulatory approach, of the sort that we were requested to undertake, is the best way to deal with this situation. We are the only ones who put it into place.

Senator Kenny: I am trying to discern whether you are making a great effort here to be politically correct; I am trying to determine what your real economic interests are here.

If it were not for that committee, where would the banks be going? What sort of regime would you like to see? Would you favour a regime that encourages you to provide a variety of services and allows these services to exchange information, so that a variety of alternatives can be suggested to a customer? Or would you like to have Chinese walls around you, so that one part of your operation cannot communicate with the other?

Mr. Protti: We would definitely like a market-place in which we can respond to what consumers are asking of us. Today's consumers are far more sophisticated than they have been in the past. They are far more inclined to negotiate hard bargains with their institutions. They may be coming to us and saying, "It is

processus est déjà en place grâce auquel toutes les plaintes sont compilées de même que les cas où les banques individuelles n'ont pas offert de redressement. Le système fonctionne très bien.

Le sénateur Kenny: Des porte-parole de l'Association des banquiers américains ont déclaré: «Rien ne vaut la vente liée. Nous offrons aux clients tous les services dont ils ont besoin. C'est une bonne façon de brasser des affaires. Nos clients sont satisfaits. Ils sont très heureux.» Ne faites-vous que réagir aux pressions exercées par le gouvernement quand vous dites que vous êtes en train de prendre des mesures au sujet des ventes liées ou est-ce vraiment ainsi que vous concevez la structure du système?

En d'autres mots, aimeriez-vous que le gouvernement exerce encore plus de pressions pour faire en sorte qu'il n'y ait plus de ventes liées? Ou préféreriez-vous avoir plus de possibilités d'offrir un panier plus complet de services?

M. Protti: Je fais une distinction entre l'interdistribution et la vente liée. L'interdistribution consiste à regrouper les services pour le bénéfice du consommateur, que ce soit parce qu'il l'a lui-même demandé ou à la suggestion de l'institution. Par contre, en ce qui concerne la vente liée avec coercion, nous sommes d'accord avec le gouvernement et d'autres qu'il faudrait interdire cette pratique. Nous ne sommes pas à l'aise avec le principe.

Il y a 18 mois environ, en réaction à des accusations de vente liée, tous les joueurs du secteur des services financiers ont été priés par le comité de la Chambre de se doter d'un code d'éthique à ce sujet. Le comité avait recommandé que le code soit mis en place et utilisé pendant un certain temps pour voir s'il y a encore des plaintes. Nous sommes les seuls à l'avoir fait. Nous avons adopté un code, nous l'avons fait connaître à l'échelle du pays et nous avons donné de la formation à nos employés.

Le comité de la Chambre a ensuite tenu une autre série d'audiences et, sans véritable preuve que les ventes liées avec coercion posaient problème, il a décidé d'intégrer dans la Loi sur les banques une disposition interdisant cette pratique. Voilà la situation telle que nous la vivons aujourd'hui.

Nous demeurons d'avis que l'autoréglementation comme ce qu'on nous avait demandé de faire demeure le meilleur moyen de régler le problème. Nous sommes les seuls à avoir donné suite à la recommandation.

Le sénateur Kenny: J'essaie de voir si vous vous efforcez d'être politiquement correct, de décider quels sont vos intérêts économiques réels.

N'eussent été les recommandations faites par le comité, que seraient en train de faire les banques? Quel genre de régime aimeriez-vous avoir? Seriez-vous en faveur d'un régime qui vous encourage à offrir toute une gamme de services et qui permette aux différents organes d'échanger de l'information, de sorte qu'on puisse offrir aux clients différents choix? Ou préféreriez-vous que tout soit compartimenté, de sorte qu'un organe ne puisse pas communiquer avec un autre?

M. Protti: Nous aimerions certainement un marché au sein duquel nous pouvons offrir au consommateur ce qu'il réclame. Les consommateurs actuels sont beaucoup plus avertis qu'ils ne l'étaient. Ils négocient beaucoup plus. Ils se présentent parfois chez nous et disent: «Je dois renouveler mon hypothèque. C'est le

time for me to renew my mortgage. My mortgage is my single biggest relationship with you. I do not like your posted rate; I want a different rate. If I bring you some additional business, could I negotiate something off the posted rate, for example, 50 or 75 basis points?" That is cross-selling.

We would like to be in a position to respond to those sorts of initiatives. We would like to be able to say to a consumer, "Bring us a bundle of product and we can negotiate a favourable understanding here with respect to something off the posted rate or something off a service fee package" — or anything else that the consumer might have in mind. That is cross-selling and that is advantageous to us.

Senator Kenny: You draw the line at who asks. If the customer asks, it is okay, but if you offer, it is not okay?

Mr. Protti: No.

Mr. Courville: In the real world, sir, this works together. Is it push or pull? We do not know.

In practice, we offer products, and we would like to offer as many products as we can, and we like to bundle them. Some consumers like that. They like to feel important to their own financial institution. They feel it creates a leverage for them with respect to negotiation of the various products. It also saves some time. They have a personal relationship with an individual within the bank and, therefore, the bank knows their business. They feel that we know what they are about, and we are able to offer not only products but counsel about various situation. We like to do that.

You raised another point. The term "tied selling" is a very poor term. In fact, it is a "tied offering". You take it or you do not take it. It can be parcelled out. It is not tied selling in the sense that it has to be bundled together. You can take it by the piece, or you can take it in conjunction with other products.

You mentioned the exchange of information about products between some of our subsidiaries. This is an important issue. We have brokerage subsidiaries as well as traditional financial products. In practice, we are not able to exchange information between one or the other unless the consumer allows us to do so.

Most banks offer their consumers the choice of allowing information to be shared or the consumer can specify that it is not to be shared. If the consumer chooses not to share information, we ensure that their wishes are respected.

Senator Kenny: In a perfect world, you would like the opportunity to analyze all the information you have about a customer, and then give that customer different options about different products you offer that would maximize that customer's opportunities.

Mr. Courville: Of course.

Senator Kenny: How do you go about that in a way which does not somehow abridge the customer's rights?

plus important produit que j'achète chez vous. Par contre, je trouve que votre taux affiché est trop élevé. Je refuse de payer cela. Si j'achète d'autres produits chez vous, me consentirez-vous une baisse de quelques points, par exemple de 50 ou 75 points?" Ça, c'est de l'interdistribution.

Nous aimerions pouvoir prendre des initiatives de ce genre. Nous aimerions pouvoir dire au consommateur: «Apportez-nous un ensemble de produits et nous allons pouvoir négocier une entente favorable qui serait, par exemple, inférieure au taux courant», ou lui offrir ce qu'il pourrait avoir en tête. C'est ce qu'on appelle des intervenes, et c'est ce qui est avantageux pour nous.

Le sénateur Kenny: Pour vous, ce qui fait la différence, c'est qui prend l'initiative. Si c'est le consommateur qui demande, ça va, mais si c'est vous qui offrez le produit, ça ne va pas?

M. Protti: Non.

M. Courville: Dans la vraie vie, monsieur, c'est très lié. On ne sait pas toujours si c'est une question d'offre ou de demande.

En pratique, nous offrons des produits, et nous aimerions offrir tous ceux qu'on peut, en les regroupant. C'est ce que certains consommateurs aiment. Ils aiment se sentir importants dans leur institution financière. Ça leur donne le sentiment d'avoir une influence quand ils négocient divers produits. Ça permet aussi de gagner du temps. Les clients nouent des liens avec un employé de la banque et la banque connaît leur situation. Les clients sentent qu'on les connaît et qu'on peut leur offrir non seulement des produits mais aussi des conseils. C'est ce que nous aimons faire.

Vous avez soulevé une autre question. L'expression «ventes liées» ne convient pas du tout. Il faudrait plutôt parler d'«offres liées», qu'on peut accepter ou refuser. On peut en morceler les éléments. Il ne s'agit pas de ventes liées dans le sens où les produits forment un bloc. On peut les acheter à la pièce ou les acheter en conjonction avec d'autres.

Vous avez parlé de l'échange d'informations sur les produits entre nos filiales. C'est un sujet important. Nous avons des maisons de courtage affiliées et nous vendons aussi des produits financiers traditionnels. En pratique, il ne peut pas y avoir échange d'informations entre les deux à moins que le consommateur nous en ait donné l'autorisation.

La plupart des banques offrent à leurs clients la possibilité d'autoriser ou non la divulgation d'informations. Si le consommateur refuse que les informations soient communiquées, nous nous assurons que son vœu est respecté.

Le sénateur Kenny: L'idéal pour vous serait d'avoir la possibilité d'analyser toutes les informations que vous possédez sur un client pour pouvoir lui faire des propositions parfaitement adaptées à sa situation.

M. Courville: Évidemment.

Le sénateur Kenny: Comment réussir à le faire sans porter atteinte de quelque façon que ce soit aux droits des consommateurs?

Mr. Courville: Do you mean privacy rights?

Senator Kenny: Yes.

Mr. Courville: They must consent to it.

Senator Kenny: Do they consent to it by signing the sort of form we sign when we fill out a credit card which allows you to get any sort of credit information that you want?

Mr. Courville: They must consent to it.

Senator Kenny: You give consent any time you apply for a credit card.

Mr. Courville: Yes, you do.

Senator Kenny: That consent allows the bank access to any sort of information that the bank wants to have.

Mr. Courville: That is not necessarily so.

Senator Kenny: It is pretty close.

Senator Oliver: I have a supplementary question on privacy and then I want to ask about the leasing of light vehicles.

On privacy, the task force recommends that the banks be allowed to sell life insurance in the branches. That would be new. It would mean that life insurance policies, and private medical information will, for the first time, be accessible to branch banks. Are substantive changes required to the present privacy codes to deal with this sensitive medical information which you will have access to if the task force proposal goes through?

Mr. Protti: The answer is no. I believe Mr. Young has the actual wording.

Mr. Alan Young, Canadian Bankers Association: I am reading from the CBA's model privacy code. Paragraph 5.4 states that each bank will collect health records only for specific purposes. It will not disclose health records to subsidiaries or affiliates and vice versa. For example, a bank will not be able to use its subsidiary's customer health records to assess a loan application.

Senator Oliver: There is a Chinese wall in the branch?

Mr. Young: Yes. It is right in the code.

Senator Oliver: My next question deals with auto leasing. A report was prepared for the task force by DesRosiers Automotive Consultants. That reports asks whether the market can sustain high residual values assumed in most leases. For example, after a three-year lease of a BMW, the car has a residual value, they say, of \$70,000 to \$80,000. The DesRosiers report states that, after five years of rising values, statistics show these levels are dropping quickly. Lower residual values mean higher monthly payments on new leases. This, according to DesRosiers, will lead to a slide in

M. Courville: Parlez-vous des droits à la protection des renseignements personnels?

Le sénateur Kenny: Oui.

M. Courville: Les clients doivent donner leur consentement.

Le sénateur Kenny: Le donnent-ils en signant le genre de formule qu'on remplit pour les cartes de crédit et qui vous permet d'obtenir des renseignements de toutes sortes sur les antécédents de crédit?

M. Courville: Ils doivent donner leur consentement.

Le sénateur Kenny: On donne son consentement chaque fois qu'on remplit une demande de carte de crédit.

M. Courville: Oui.

Le sénateur Kenny: Ce consentement permet à la banque d'avoir accès à tous les renseignements qu'elle veut.

M. Courville: Pas nécessairement.

Le sénateur Kenny: Mais presque.

Le sénateur Oliver: J'ai une autre question à poser sur la protection des renseignements personnels et ensuite j'aimerais vous interroger sur les contrats de crédit-bail de véhicules légers.

Au sujet de la protection des renseignements personnels, le groupe de travail recommande que les succursales des banques soient autorisées à vendre de l'assurance-vie. Ce serait nouveau. C'est donc dire que les succursales des banques auraient pour la première fois accès à des polices d'assurance-vie et à des renseignements médicaux confidentiels. Si la proposition du groupe de travail est adoptée, faudra-t-il modifier en profondeur les codes sur la confidentialité pour tenir compte du fait que vous aurez accès à des renseignements médicaux confidentiels?

M. Protti: Non. Je crois que M. Young a le texte avec lui.

M. Alan Young, Association des banquiers canadiens: Je lis dans le modèle de code sur la confidentialité de l'ABC, à l'article 5.4, que la banque ne peut tirer des renseignements personnels du dossier médical qu'à des fins bien précises. Le cas échéant, elle n'en divulgue pas la nature à ses filiales ni à ses sociétés affiliées, et vice versa. Par exemple, la banque ne peut pas utiliser les renseignements personnels tirés du dossier médical d'un client de l'une de ses filiales pour évaluer une demande de prêt.

Le sénateur Oliver: Il y a une cloison étanche dans la succursale?

M. Young: Oui. C'est écrit dans le code.

Le sénateur Oliver: Ma prochaine question concerne la vente de voitures par crédit-bail. DesRosiers Automotive Consultants a produit un rapport pour le groupe de travail. On demande dans ce rapport si le marché peut soutenir la valeur résiduelle élevée prévue dans la plupart des contrats de crédit-bail. Par exemple, après trois ans de location, une BMW a, dit-on, une valeur résiduelle de 70 000 \$ à 80 000 \$. Selon le rapport DesRosiers, après avoir augmenté pendant cinq ans, la valeur résiduelle des voitures diminue rapidement. La baisse de la valeur résiduelle

leasing to 40 per cent of new sales this year from 47 per cent last year.

The report also states that the huge numbers of leases in recent years will push many of the existing lenders into loss positions when leases expire. We have already seen that, in the U.S., some banks have left the auto leasing market precisely because of residual value losses.

My question, Mr. Courville, is: Has your bank has looked at this; and do you really want to get into this kind of leasing?

Mr. Courville: Yes. We would like to get into leasing. You are quite right about what DesRosiers has said. I met with the GE Capital people last week. Two years ago, they made a profit of \$500 million in auto leasing. This year they will barely break even on the business.

Senator Oliver: Is that because of residual values?

Mr. Courville: It is because of residual values and falling car prices. With the changes in the currency, you will see a major movement between domestic cars in the U.S. and Japanese cars. That will put downward pressure on prices. It will come in the form of the add-ons that they put into cars which they will almost give for free. Those are, in fact, price reductions. This creates intense competition. This quite lucrative market which existed six to eight years ago made all the components of the industry bid up the residual value so as to lower the actual lease cost to the customers. Now they will have to bear the brunt of their practice.

Senator Oliver: The chickens are coming home to roost.

Mr. Courville: You are quite right. When you are in a business like leasing, like all other types of business, it goes through a cycle. This is one of the characteristics of the financial industry. Some products and some aspects of the financial industry make profits during certain parts of the cycle. At some other parts of the cycle they will not make as much profit or they may even suffer losses.

We are in it for the long run, I guess. Our potential regarding auto leasing is to increase competition in Canada. Because we are fairly supervised and because we have a code of conduct, we think more candid information will be passed on to the customers. Car dealers, themselves, will have access to broader sourcing for the funding of their leases. Therefore, eventually, while this may not be a good time to enter the market, we are in it for the long haul.

Senator Oliver: Mr. Protti, did you want to add anything to that?

Mr. Protti: There are two points. To clarify, for quite a number of years now, Canadians have been led to believe that this is really a car dealer issue. I thought that the work of the task force had put

signifie une augmentation des mensualités sur les nouveaux contrats de crédit-bail. D'après le rapport, ça provoquera une diminution des ventes de voitures par crédit-bail, qui ne constitueront plus que 40 p. 100 des ventes de nouvelles voitures cette année par rapport à 47 p. 100 l'année dernière.

Encore d'après ce rapport, la très grande popularité de ce mode de crédit ces dernières années entraînera des pertes pour les prêteurs actuels à l'échéance des contrats de crédit-bail. Nous avons déjà pu constater que certaines banques américaines ont abandonné ce marché précisément à cause des pertes attribuables à la chute de la valeur résiduelle des voitures.

J'aimerais savoir, monsieur Courville, si votre banque a étudié cette question et si vous tenez vraiment à vous lancer dans ce domaine.

M. Courville: Oui. Nous aimerions nous lancer dans le crédit-bail. Vous avez parfaitement raison à propos de ce que dit le rapport DesRosiers. J'ai rencontré des représentants de la Société GE Capital la semaine dernière. Il y a deux ans, le crédit-bail de voitures leur a fait réaliser un profit de 500 millions de dollars. Cette année, ils vont tout juste atteindre le seuil de rentabilité.

Le sénateur Oliver: À cause de la valeur résiduelle?

M. Courville: À cause de la valeur résiduelle et de la chute du prix des voitures. Avec les fluctuations de la monnaie, nous allons assister à de grands changements dans l'industrie automobile du pays, chez les fabricants de voiture américains et japonais, ce qui va faire baisser les prix. En effet, on va ajouter pour presque rien de nouvelles options aux voitures, ce qui constitue en fait la réduction de prix. Ça intensifie la concurrence. Le marché très lucratif d'il y a six ou huit ans a poussé tous les membres du secteur à faire monter la valeur résiduelle des voitures de manière à réduire les coûts du crédit-bail pour les consommateurs. Ils doivent maintenant en subir les conséquences.

Le sénateur Oliver: Il faut assumer ses choix.

M. Courville: Vous avez bien raison. Le crédit-bail, comme toute autre activité commerciale, fonctionne par cycles. C'est d'ailleurs l'une des caractéristiques du secteur financier. Certains produits et certains domaines du secteur financier génèrent des profits pendant certaines parties du cycle. À d'autres moments, il y a peu de profits et on peut même subir des pertes.

Nous visons, je suppose, le long terme. Notre entrée dans le domaine du crédit-bail pourrait stimuler la concurrence au Canada. Parce que nous sommes relativement bien supervisés et que nous avons un code d'éthique, nous pensons que nos clients seront mieux renseignés. Les concessionnaires d'automobiles eux-mêmes auront accès à de plus vastes sources de financement pour leurs contrats de crédit-bail. Donc, au bout du compte, même si ce n'est pas le bon moment de nous intégrer au marché, nous comptons y rester longtemps.

Le sénateur Oliver: Monsieur Protti, aviez-vous quelque chose à ajouter?

M. Protti: Oui, deux choses. Je voudrais préciser que, depuis plusieurs années déjà, les Canadiens ont été amenés à croire que le crédit-bail est uniquement l'affaire des concessionnaires

an end to that particular myth. They demonstrated that 80 per cent of the car leases in this country are written on behalf of the foreign financing arms of the automobile manufacturers. In particular, three — GM, Chrysler and Ford Credit — have 70 per cent of the business. Ten per cent of the business goes to firms like leasing companies. GE Capital is the example that Mr. Courville used. Only 10 per cent of vehicle licences currently written in this country are written by car dealers. Of that 10 per cent, only 1 per cent of the dealer community — about 45 dealers across the country — have more than 200 cars in their portfolio. The average dealer is writing something like 20 to 25 leases per year. Therefore, this is not a dealer issue.

The Chairman: Mr. Courville, in responding to the question of whether it was desirable to continue the office of the ombudsman as it is set up now or whether you believed it should be completely and utterly separate from the banks, you defended retaining the status quo on two grounds.

To paraphrase the first ground, you told us that, as it is now structured, because the ombudsman is part of the club, that ombudsman will be inclined to get a better response from the banks than would a more arm's-length ombudsman. Second, you believed that a more arm's-length ombudsman would result in a more public process which, in turn, would lead to confrontation.

The task force has not envisioned a more public process. They have envisioned the same kind of private process that now exists. I am not sure that your concern about publicity is a good reason for not moving to a more independent ombudsman.

Your comment that the ombudsman is, in effect, part of the club is the precise reason many people are concerned about the objectivity and usefulness of the ombudsman. The perception is, rightly or wrongly, that if you are part of the club you are less likely to be tough on club members than if you are not part of the club. My reaction to your answer is you have given a very compelling reason, in fact, for the ombudsman being independent.

Mr. Courville: I did not use the word "club."

The Chairman: I agree. I said I was paraphrasing, but that was the essence of your statement.

Mr. Courville: You can use the word "club" in any part of self-regulation that exists anywhere, be it in the financial industry or elsewhere, so I do not know what being a "member of the club" means in that context.

I meant that the redress mechanism is more important than the adversarial approach. We are concerned about customers and the way today's ombudsman structure works. I will be more specific on that. In practice, when there is a complaint from a customer, each of the banks has within its own structure someone who is appointed to oversee and to ensure that the customer is given a fair hearing, quite apart from the traditional hierarchical delivery mechanism. It leads to redresses that are less costly and that are, probably, more satisfactory.

d'automobiles. J'espérais que le groupe de travail détruirait ce mythe. Il a démontré que 80 p. 100 des contrats de crédit-bail au pays sont traités par les services financiers étrangers des fabricants de voitures. En particulier, trois de ces services — GM, Chrysler et Ford Credit — détiennent 70 p. 100 du marché. Des entreprises comme les sociétés de crédit-bail occupent 10 p. 100 du marché. M. Courville a cité l'exemple de GE Capital. Seulement 10 p. 100 des voitures sous contrat de crédit-bail appartiennent à des concessionnaires d'automobiles. Sur ces 10 p. 100, seulement 1 p. 100 des concessionnaires — environ 45 concessionnaires dans tout le pays — ont plus de 200 voitures sous contrat de crédit-bail. Le concessionnaire moyen ne conclut qu'environ 20 à 25 contrats de location par année. Donc il n'y a pas que les concessionnaires dans ce marché.

Le président: Monsieur Courville, en réponse à la question de savoir s'il est souhaitable de maintenir le bureau de l'ombudsman sous sa forme actuelle ou s'il devrait être tout à fait indépendant des banques, vous vous êtes prononcé en faveur du maintien de la situation actuelle pour deux raisons.

Pour vous paraphraser, vous nous avez dit en premier lieu que si l'ombudsman continue de faire partie du cercle, il devrait obtenir une meilleure collaboration des banques que s'il était indépendant. En deuxième lieu, vous croyez qu'un ombudsman indépendant rendrait le processus public et provoquerait la confrontation.

Le groupe de travail n'a pas envisagé un processus public. En fait, d'après lui, le processus devrait rester le même que celui qu'il est actuellement. Je ne suis pas persuadé que votre préoccupation à l'égard de la publicité est une raison suffisante pour ne pas avoir un ombudsman plus indépendant.

Le fait que, comme vous le dites, l'ombudsman fasse en réalité partie du cercle est justement la raison pour laquelle de nombreux Canadiens doutent de son objectivité et de son utilité. Selon eux, qu'ils aient raison ou tort, un ombudsman qui partie du cercle, risque d'être moins rigoureux avec les membres du cercle que s'il n'en faisait pas partie. À mon avis, vous avez donné une excellente raison, en fait, pour justifier l'indépendance de l'ombudsman.

M. Courville: Je n'ai pas utilisé le terme «cercle».

Le président: J'en conviens. J'ai bien dit que je vous paraphrasais, mais c'est en substance ce que vous avez dit.

M. Courville: Vous pourriez employer le terme «cercle» dans n'importe quel contexte d'autoréglementation, n'importe où, que ce soit dans le secteur financier ou ailleurs, alors je ne saisis pas exactement le sens de l'expression «membre du cercle».

Je voulais seulement dire que le mécanisme de recours est plus important que la démarche de confrontation. Nous nous préoccupons des consommateurs et de la manière dont le bureau de l'ombudsman est structuré présentement. Je vais préciser ma pensée. En pratique, chaque banque a en son sein son propre mécanisme, en vertu duquel quelqu'un est chargé de superviser les plaintes des clients et de s'assurer qu'ils reçoivent un traitement équitable. Ce service n'a rien à voir avec la structure hiérarchique traditionnelle. Ça permet un règlement moins coûteux et, probablement, plus satisfaisant des litiges.

With respect to the ombudsman structure, I would point out that, starting this year, the members of the ombudsman board are people from outside the banking and the financial industries. They provide us with guidance on how we should operate; they oversee the mechanism; they monitor the number of cases that have been put before the ombudsman; and they analyze not only the occurrences but of the type of occurrences that gave rise to some complaints. This is self-regulation. You call it "a club."

The Chairman: You use the word "adversarial." Why must having an independent ombudsman result in a more adversarial process than having a non-independent ombudsman? I do not believe it does.

Mr. Protti: I wish to add two or three points to clarify the record. One, just to support what Mr. Courville said, there are now more independent directors on the board of the ombudsman than there are bank people. Second, to show the independence of the ombudsman, if there is ever a question of dismissal, the only way an ombudsman can be dismissed is by a unanimous vote of the independent directors. Third, I further understand that, with respect to the complaints that have already been handled, every one where the ombudsman has found on behalf of the consumer has been handled by the banks in line with what has been recommended by the ombudsman.

On your point on the use of the word "adversarial," I would caution that, if we move into a legislated scheme there is a real danger, it seems to me, Mr. Chairman, of ending up — and you may not begin with it, but you may very well end up with it given the nature of bureaucracies — with what will amount to a set of lawyers on one side and a set of lawyers on the other. That prospect worries me. If it did, it would be, ultimately, to the detriment of the individual complainant.

The Chairman: Every change has potential downside risks which we can always conjure up as a reason for not making the change.

Mr. Courville: What is the problem we are trying fix here with respect to the ombudsman? I believe that there is a presumption, based on the fact that there is self-regulation, that there will be less intensity with respect to the attention we give to customers who complain.

The Chairman: That is the perception.

Mr. Courville: That is a presumption, not a perception, because I do not believe we have heard any evidence today of bad redress mechanisms with respect to the ombudsman, so I believe we are trying to fix something that has not occurred up to now.

Senator Kolber: I asked this question yesterday but I did not get an answer. Perhaps you can assist. We have just started hearings on a very far-reaching and potentially complicated issue, the financial industry in Canada. I take the attitude that: "If it ain't broke, don't fix it". However, the task force has stated that, for financial institutions, their customers, and public policy, reliance on the status quo is no option.

En ce qui concerne la structure du bureau de l'ombudsman, je tiens à souligner que, depuis cette année, les membres du conseil d'administration ne sont pas issus du secteur bancaire ou financier. Ils nous fournissent des conseils sur la manière dont nous devrions fonctionner; ils supervisent le mécanisme de recours; ils contrôlent le nombre de cas soumis à l'ombudsman; et ils analysent non seulement les situations, mais les types de situation qui font l'objet des plaintes. C'est ça l'autoréglementation. Vous appelez ça un «cercle».

Le président: Vous avez utilisé le terme «confrontation». Pourquoi est-ce que le fait d'avoir un ombudsman indépendant devrait susciter plus de confrontation que d'avoir un ombudsman non indépendant? Je ne pense pas que ce soit lié.

M. Protti: J'aimerais dire deux ou trois choses pour clarifier la question. Premièrement, pour en revenir à ce que disait M. Courville, le conseil d'administration du bureau de l'ombudsman compte plus de membres indépendants que de membres du secteur bancaire. Deuxièmement, pour illustrer le degré d'indépendance de l'ombudsman, si jamais il est question de destitution, la seule façon dont un ombudsman peut être destitué est par l'obtention du vote unanime des membres indépendants du conseil d'administration. Troisièmement, que je sache, en ce qui concerne les plaintes qui ont déjà été réglées, chaque fois que l'ombudsman a tranché en faveur du consommateur, les banques en cause ont agi conformément à la recommandation de l'ombudsman.

Pour ce qui est de l'utilisation du terme «confrontation», j'aimerais faire une mise en garde parce que, si le mécanisme est prévu par la loi, nous risquerions fort, il me semble, monsieur le président, de nous retrouver — pas tout de suite, mais ça ne manquerait pas d'arriver, la bureaucratie étant ce qu'elle est — avec un groupe d'avocats d'un côté et un autre de l'autre. Cette perspective m'inquiète. Si ça se réalisait ce serait, en fin de compte, au détriment des plaignants.

Le président: Tout changement comporte un certain degré de risque, qu'on peut toujours invoquer pour ne pas l'effectuer.

M. Courville: En fait, qu'est-ce qu'on essaie de régler en ce qui concerne l'ombudsman? On dirait qu'il y a présomption, qu'à cause de l'autoréglementation on sera moins attentifs aux consommateurs qui portent plainte.

Le président: C'est bien ce qui est perçu.

M. Courville: C'est une présomption, non pas une perception, parce que je crois que nous n'avons rien entendu de négatif aujourd'hui à propos des mécanismes de recours de l'ombudsman; alors j'ai l'impression que nous essayons de régler un problème qui ne s'est encore jamais présenté.

Le sénateur Kolber: J'ai posé cette question hier, mais je n'ai pas obtenu de réponse. Vous pouvez peut-être m'aider. Nous venons seulement d'entamer les auditions sur un sujet d'une portée considérable et potentiellement très complexe, l'industrie financière au Canada. Pour moi, si ça fonctionne bien, n'y changeons rien. Cependant, le groupe de travail a conclu que, pour les institutions financières, comme pour les clients et les

I am trying to enter this debate with a basic premise. All debates are useless unless you have a basic premise because the conclusions are illogical if we do not agree on a basic premise. Be that as it may, what is our challenge? Is our challenge systemic or are we nipping at the edges? It is interesting to discuss automobile leasing. That should be, in my opinion, an option the banks have but do not have. Whether it is a good or bad business is really up to you. However, when you consider the huge profits that banks have been making, when they report a return on equity between 15 and 18 per cent, why is the status quo not an option? I am having trouble dealing with that.

If you were telling me that it is a pretty good system but it can be improved, I would understand that. If the bank representatives were telling us that, within 10 years, banking will be a marginalized industry, that, as a senator and legislator, would really worry me because it is very important to have a home-grown, home-owned financial business. When I read in the paper that the government went out for a bid on credit cards and most of it, except for your bank, went to the American Express company, I feel there is something wrong.

Is our challenge here to make a fundamental systemic challenge, or are we just trying to improve what is already a pretty good system. I believe our attitude on what we do will be governed by that kind of decision. Remember, we have only just started.

Mr. Courville: That is a good question that will probably require another task force report.

Being an industry spokesman I must remind you that we are not all in agreement on this. You are touching on the future, not the past, and "the future is not what it used to be". You are right in saying that the system has been quite efficient. In fact, the task force report recognized that. The task force provided detailed information about the efficiency of the system both from the customer's point of view, looking at spreads, and from the point of view of the financial health of the participants in the industry. In that sense, looking at the past, the record is pretty good, but what you are saying is that it will not go on like that.

As I said, the industry is a bit divided on how to perceive the future, and some of our firms have positioned themselves with respect to a future that is not the future others anticipate. When you plan a strategy and when you write public policy, you must anticipate the future and how it will evolve so that current domestic participants do in fact become enabled to cope with tensions that will occur in the market-place which are different from those that have occurred in the past.

You raise a dilemma. I would put the question back to you because it is for you to answer since you are part of the process of addressing this issue and making final recommendations to the government. You are part of the government process. You cannot look at the current environment and the status quo, whether it be amended marginally or all broken up, from the point of view of

responsables l'intérêt public, il est exclu de penser maintenir le statu quo.

J'essaie d'aborder ce débat en partant d'un principe de base. Il est inutile de discuter, parce que les conclusions n'auront pas de sens, si on ne s'entend pas sur un principe de base. Cela dit, quel est le problème? Est-il systémique ou accessoire? La question du crédit-bail ne manque pas d'intérêt. À mon avis, les banques devraient être libres d'offrir ce service, mais elles ne le peuvent pas. À chacune de décider si c'est une bonne affaire ou non. Cependant, lorsqu'on voit les énormes profits que les banques réalisent depuis quelque temps, alors qu'elles déclarent un taux de rendement des capitaux propres de 15 à 18 p. 100, pourquoi le statu quo est-il exclu? J'ai du mal à comprendre ça.

Si vous me disiez que c'est un très bon système mais qu'il pourrait être amélioré, je pourrais comprendre. Si les représentants des banques affirmaient que, d'ici 10 ans, le secteur bancaire sera marginalisé, en tant que sénateur et législateur j'en serais très inquiet parce qu'il est essentiel que nous ayons un secteur financier qui nous ressemble et nous appartienne. Lorsque je lis dans les journaux que le gouvernement a lancé un appel d'offres sur les cartes de crédit et a attribué la plus grande part du contrat, à part votre banque, à American Express, il me semble qu'il y a quelque chose qui cloche.

Est-ce que notre rôle ici est de changer fondamentalement le système, ou seulement d'améliorer un système qui fonctionne déjà assez bien? Je crois que notre démarche dépendra de notre décision à cet égard. N'oublions pas que nous venons seulement de commencer notre réflexion.

M. Courville: Voilà une bonne question, à laquelle probablement le rapport d'un autre groupe de travail devra répondre.

En tant que porte-parole du secteur financier, je tiens à vous rappeler que nous ne sommes pas tous d'accord là-dessus. Vous traitez de l'avenir, et non pas du passé, et «l'avenir n'est plus ce qu'il était». Vous avez parfaitement raison de dire que le système a jusqu'ici été très efficace. De fait, le groupe de travail le reconnaît dans son rapport. Il a décrit de façon détaillée l'efficacité du système, tant du point de vue du consommateur que du point de vue des intervenants du secteur. Sur ce plan, les résultats obtenus jusqu'ici sont satisfaisants, mais vous dites que ça ne durera pas.

Comme je l'ai dit, les membres de l'industrie ne perçoivent pas tous l'avenir de la même façon, et ils se positionnent en fonction de leur vision des choses. Pour planifier une stratégie et rédiger des politiques publiques, il faut envisager l'avenir de façon à ce que les intervenants nationaux du moment puissent faire face aux tensions qui surviendront sur le marché, qui sont toutes autres que celles du passé.

Vous soulevez là un dilemme. Je vous renvoie la question, parce que c'est à vous d'y répondre, étant donné que vous êtes de ceux qui devez vous pencher sur le sujet et faire des recommandations au gouvernement. Vous faites partie de l'appareil gouvernemental. Vous ne pouvez pas examiner la situation actuelle, pour la changer en surface ou en profondeur,

the past only. You must make up your own mind with respect to how the future will evolve and whether or not Canadian institutions will be able to withstand the new waves that might arise from the new storms of the market-place.

Senator Kolber: There are plenty of storms, so why are the banks not making a case for what the future might hold?

Mr. Courville: Representatives of individual banks — and I am speaking for my own bank as well as other banks — will tell you that they have taken a position for a certain reason. We are all looking at the future, not the past.

Our view of future conditions is our strategy. Your view of the future should concern public policy, and that is the same as strategy, in a way. You must ensure that you enable institutions to do whatever must be done in a changing environment. We have different view on whether this environment will, indeed, change dramatically or not. We are withholding any presumption of the future, but we are offering our view of the future because individual banks do not agree on what the future looks like.

Senator Kolber: Mr. Protti, in the example of the holding company, did you say that one subsidiary could be a retail bank which would be regulated, and the other could be a wholesale bank which would not be regulated?

Mr. Protti: Yes.

Senator Kolber: If it is all owned by the same person and the wholesale bank gets into big trouble, where will the wholesale bank go to be rescued? When we were in New York, we learned that a capital company nearly took the whole banking system down. They had to come up with a private sector solution, a \$3.5 billion solution.

How can you say that, within one basket owned by the same holding company, parts should be regulated and parts should not? I must say that escapes me completely.

Mr. Young: We are saying that we must return to the fundamentals of why we have erected an entirely separate regime to regulate financial institutions. We do not have this for other types of businesses in Canada.

The task force found that the reason we have this separate regime for regulating is that we are institutions that accept deposits from retail customers or we are institutions that take money from customers to purchase insurance policies.

If we accept that as the basic proposition as to why government is concerned about regulating financial institutions, and that is our position, then we believe that there should be flexibility in the regulatory system to permit government to occupy its rightful place, to ensure that the retail depositor's interests are protected. However, large corporations that do not fall into the retail deposit field should be able to access financial services from a different organization that is not regulated or taxed to the same degree as an institution that is regulated for deposit.

seulement en vous fondant sur le passé. Vous devez vous faire votre propre idée de ce que sera l'avenir et de la capacité des institutions canadiennes de rester à flot en dépit des tempêtes qui secoueront les marchés.

Le sénateur Kolber: Il ne manque pas de tempêtes, alors pourquoi les banques ne se préparent-elles pas à toute éventualité?

M. Courville: Les représentants des banques — et je parle au nom de ma banque et d'autres banques — vous diront que la position qu'ils ont adoptée était justifiée par des raisons bien précises. Nous regardons tous vers l'avenir, et non pas vers le passé.

Notre vision de l'avenir détermine notre stratégie. La vôtre devrait orienter la politique publique et, dans un sens, c'est la même chose qu'une stratégie. Vous devez vous assurer de donner aux institutions tous les moyens qu'il faudra pour s'adapter au changement. Nous avons des opinions différentes sur l'ampleur réelle de ce changement. Nous nous gardons bien de présumer de l'avenir, mais nous présentons notre vision de l'avenir parce que toutes les banques ne sont pas du même avis là-dessus.

Le sénateur Kolber: Monsieur Protti, au sujet de la société de portefeuille, avez-vous dit qu'une de ses filiales, une banque de détail, pourrait être réglementée et qu'une autre, une banque de gros, ne le serait pas?

M. Protti: Oui.

Le sénateur Kolber: Si ces deux filiales ont le même propriétaire et que la banque de gros éprouve de très grandes difficultés, vers qui se tournera-t-elle pour obtenir du secours? À New York, nous avons appris qu'une société de capitaux a failli causer la chute de tout le système bancaire. Il a fallu trouver une solution qui engageait la participation du secteur privé, à qui elle a coûté 3,5 milliards de dollars.

Comment pouvez-vous dire que, dans la même société de portefeuille, certains de ses éléments pourraient être réglementés et d'autres pas? J'avoue que ça m'échappe complètement.

M. Young: Ce que nous disons, c'est qu'il nous faut se demander essentiellement pourquoi nous avons établi un cadre de réglementation entièrement différent pour les institutions financières. Aucun autre secteur ne connaît cette situation au Canada.

Pour le groupe de travail, le régime de réglementation est différent parce que des institutions du secteur acceptent les dépôts des particuliers et d'autres achètent des polices d'assurance avec l'argent des particuliers.

Si c'est la raison pour laquelle le gouvernement veut réglementer les institutions financières, ce que nous acceptons, nous pensons que le système de réglementation devrait être suffisamment souple pour permettre au gouvernement d'occuper la place qui lui revient et pour protéger les intérêts des particuliers qui nous confient leurs dépôts. Par contre, les grandes sociétés qui ne font pas ce genre de dépôt devraient pouvoir obtenir les services financiers d'un organisme différent qui n'est pas réglementé ni taxé dans la même mesure qu'une institution de dépôt réglementée.

Senator Kolber: What do you mean by "to the same degree"? It is like being a little bit pregnant; either you are regulated or you are not regulated.

Mr. Courville: OSFI has suggested that, if there were a financial institution holding company, they should organize the holding. I do not know how, in practice, you would regulate holdings because it has never been done in the past. The premises under which you will regulate are not known. For instance, what kind of capital requirement provisions will be exacted?

If you have a holding company which has regulated companies under it, and if something happens to the wholesale bank, then, if the bank is regulated and supervised, the bank will survive and the deposits will be honoured. All the obligations of that bank will be honoured, and the holding company will fall off and the shareholders of the holding company will have problems.

Senator Kolber: That depends on how much money the retail bank has put into the wholesale bank.

Mr. Courville: Under these conditions, there is a ban and strict rules related to rated party transactions.

If you are able to solve the rated party transactions problem and if you regulate each one as a life insurance company or a bank, then you protect each component, and they will be able to survive any failures that occur in the other parts of the holding company.

Senator Kolber: Are you saying you will have to regulate how much the holding company can put into each sub-category?

Mr. Courville: I am referring to the loan of the banks to the wholesale bank, the insurance company, the leasing company or any other part of the holding. This will ensure that the transmission of any asset from one part of the regulated companies to the non-regulated companies will not injure the bank as such.

Senator Kolber: Did you say they do not injure the bank?

Mr. Courville: Yes.

Senator Kolber: In other words, it should be regulated.

Mr. Courville: The related party transactions should be regulated. We know how to regulate a bank or a life insurance company — at least it is presumed we know — but I am not sure we know how to regulate a holding with a number of transactions among themselves. This model does not exist.

Senator Kolber: I have two further questions that you might wish to reflect on and get back to us. First, do you believe there are impediments created by public policy that are hamstringing our banks; second, are our banks lousy strategists?

Senator Angus: The task force made a big fuss about public interest. That permeated the report. Mr. Mackay has said numerous times that if the private interests of the institution are in conflict with that of the public interest, then the public interests will trump the private interests. Mr. MacKay also told us that

Le sénateur Kolber: Que voulez-vous dire par «dans la même mesure»? C'est comme dire qu'une femme est un peu enceinte; ou on est réglementé ou on ne l'est pas.

M. Courville: Le BSIF a proposé de s'occuper de la structure des sociétés de portefeuille financières. Je ne sais pas comment, en pratique, on pourrait réglementer les sociétés de portefeuille parce ça n'a jamais encore été fait. On ne connaît pas les hypothèses sur lesquelles fonder la réglementation. Par exemple, quel genre de besoins en capitaux seront exigés.

Dans une société de portefeuille qui est propriétaire de sociétés réglementées, s'il arrive quelque chose à la banque de gros, mais qu'elle est réglementée et supervisée, la banque va survivre et les dépôts seront honorés. Toutes les obligations de la banque seront honorées; c'est le volume d'affaires de la société de portefeuille qui va baisser et ses actionnaires qui auront des problèmes.

Le sénateur Kolber: Tout dépend des sommes d'argent que la banque de détail a placées dans la banque de gros.

M. Courville: Dans ce contexte, il y a des interdits et des règles strictes concernant les opérations avec apparentés.

Si on peut régler le problème des opérations avec les apparentés et que chaque élément est réglementé, comme les sociétés d'assurance-vie ou les banques, de façon à être protégé, les institutions financières seront prémunies contre les difficultés éprouvées par les autres éléments de la société de portefeuille.

Le sénateur Kolber: Voulez-vous dire qu'il faudra préciser ce que la société de portefeuille pourra placer dans chaque sous-catégorie?

M. Courville: Je parle du prêt des banques à la banque de gros, à la compagnie d'assurances, à la société de crédit-bail ou aux autres éléments de la société de portefeuille. Cette mesure va assurer que le transfert d'actifs des sociétés réglementées aux sociétés non réglementées ne nuira pas à la banque.

Le sénateur Kolber: Avez-vous dit pour que ça ne nuise pas à la banque?

M. Courville: Oui.

Le sénateur Kolber: Autrement dit, il faut réglementer.

M. Courville: Les opérations avec apparentés devraient être réglementées. On sait comment réglementer une banque ou une société d'assurance-vie — du moins je présume qu'on le sait —, mais je ne suis pas sûr qu'on sait comment réglementer une société de portefeuille et les opérations financières entre les sociétés qui la composent. Il n'existe pas de modèle à ce sujet.

Le sénateur Kolber: J'ai deux autres questions à poser auxquelles vous voudrez peut-être réfléchir avant de nous répondre. Premièrement, pensez-vous que la politique gouvernementale crée des obstacles qui paralysent nos banques? Et deuxièmement, nos banques sont-elles de mauvais stratèges?

Le sénateur Angus: Le groupe de travail a fait grand cas de l'intérêt public. C'est ce qu'il fait ressortir dans son rapport. M. MacKay a dit à maintes reprises que si les intérêts privés des banques sont contraires à l'intérêt public, l'intérêt public doit l'emporter. M. MacKay nous a aussi dit que le fait d'œuvrer dans

banks, other financial institutions, and players in the sector operate by privilege. It is a privilege to be there and, therefore, they have special obligations that other commercial establishments do not have.

Do have you a view generally that the task force is correct? Do they perhaps go too far in the general area of public interest?

Mr. Courville: Our view is that there has been a balance in the past between public interest and regulation as well as ministerial discretion with respect to the conduct of the industry.

The task force is shifting that balance to some extent. It proposes tighter regulations with tighter laws in some areas. We alluded to these issues before. It also proposes increased ministerial discretion in certain areas. The task force would probably advise more interventionism than has been evident in the past. More focus is also being placed on the so-called "public interest" with respect to the mergers. Other issues could arise that would probably call for a wider approach to resolving these issues with public consultation.

Certainly, while the report addresses most of the issues that financial institutions have raised, it also changes the balance between regulation, discretion and rule making. Does it go too far? It is difficult to say now. At this point our comments are preliminary. We have to read through exactly what it means for the future. Certainly, the balance has been shifted.

Senator Angus: Yesterday, it came to our attention that the report goes into a lot of detail about liberalization, deregulation, more flexibility, the kinds of things that we have been hearing from your association over the years — for example, "Remove some of the shackles." — and then, almost as if by magic, the task force seems to close the book there, open up a new one, and put all the shackles back on. Obviously, this is an oversimplification.

What is your comment?

Mr. Courville: You are right in saying that we recognize more flexibility. We will not open up the market, yet at the same time we feel some of the consequences. As well, some new rulemaking is on the way with respect to privacy, the ombudsman, and ministerial discretion respecting certain issues that exist today and others that might come up in the future.

In this respect, increasing ministerial discretion means that we are introducing another element into the process. Not only do we have broad rules, but also I would say that we have a game for which we know the rules and if someone does not like the score they can come back and say that they do not like it. Ministerial discretion is introducing politics over regulation or public policy and public interest concerns over specific issues. Certainly, this should be part of your debate because it is something that concerns the industry. I am sure it is something that concerns individual banks as well.

le secteur des services financiers constitue un privilège pour les banques et les autres institutions financières du secteur. Ce privilège s'accompagne donc d'obligations particulières auxquelles les autres sociétés commerciales ne sont pas tenues.

Êtes-vous dans l'ensemble d'accord avec le point de vue du groupe de travail? Pensez-vous qu'il va trop loin au sujet de l'intérêt public?

M. Courville: Nous pensons que l'équilibre a toujours été maintenu entre l'intérêt public et la réglementation ainsi que le pouvoir discrétionnaire du ministre et le fonctionnement de l'industrie.

Le groupe de travail modifie cet équilibre dans une certaine mesure. Il recommande des règlements et des lois plus sévères dans certains domaines. Nous avons déjà abordé ces questions. Il propose aussi d'accroître le pouvoir discrétionnaire du ministre dans certains domaines. Le groupe de travail conseillerait probablement d'intervenir plus que par le passé. On insiste beaucoup sur le pseudo «intérêt public» dans le cas des fusions. Dans une optique plus large, des consultations publiques seront peut-être nécessaires pour régler les autres questions qui pourraient se présenter.

Le rapport traite de la plupart des questions qui touchent les institutions financières, mais il modifie l'équilibre entre la réglementation, le pouvoir discrétionnaire et l'établissement des règles. Va-t-il trop loin? C'est difficile à dire maintenant. Nous n'en sommes qu'à nos premières réactions. Nous devons découvrir exactement ce que cela suppose pour l'avenir. Il est certain que l'équilibre est modifié.

Le sénateur Angus: Hier, on s'est rendu compte que le rapport est très détaillé sur la libéralisation, la déréglementation, la souplesse, des questions dont votre association nous parle depuis des années — comme la suppression de certaines entraves — puis, comme par magie, le groupe de travail semble tourner la page pour rétablir tous les obstacles. Évidemment, je simplifie à l'extrême.

Qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. Courville: Vous avez raison de dire que nous souhaitons plus de souplesse. Nous ne voulons pas ouvrir l'accès au marché, mais en même temps nous en ressentons certaines conséquences. On est en train de redéfinir les règles concernant la protection des renseignements personnels, l'ombudsman et le pouvoir discrétionnaire du ministre dans certains domaines déjà existants et dans d'autres qui pourraient exister un jour.

En accroissant le pouvoir discrétionnaire du ministre, on ajoute un élément au processus. Notre système fonctionne selon des règles générales et, si on estime qu'il y a un problème, il est toujours possible de le faire savoir. Le pouvoir discrétionnaire du ministre fait passer la dimension politique avant la réglementation, ou la politique gouvernementale et les considérations d'intérêt public avant les problèmes particuliers. C'est sûrement un aspect dont vous devez discuter parce que ça inquiète l'industrie. Je suis sûr que ça inquiète également les banques.

Senator Angus: We have just been talking about the structure, that is, the universal bank concept, the holding company or the one-bank-owning-another concept. On the one hand, you appear to applaud the direction the task was taking, the apparent increased flexibility. On the other hand, however, I sense in your remarks that there is an example where they suggest more flexibility but then almost prevent it by putting conditions on it. Do I have that right?

Mr. Protti: In the end, with respect to more flexibility in terms of corporate structure, Senator Angus, the devil will be very much in the details. We would like to see a variety of options available to individual institutions. If the upshot of that should lead to an increase in the regulatory burden, then you are quite right, it reduces any degree of flexibility that we would have sought in the first place. We will need to iron this out both with the government and more specifically with the regulator. There is little point in having flexibility unless it will lead to a reduced regulatory burden. However, we will only know this in the months to come. The devil will be very much in the details on this one.

Senator Angus: I was interested in the comments Mr. MacKay made to us yesterday as well as comments he made in a public speech in Toronto last week. It concerned the issue of privilege on the one hand begetting obligations on the other hand.

He said in his remarks that over the years the main chartered banks in Canada have enjoyed a protected status and that for decades there has been legislated protection against foreign bank intrusion and competition. In effect, this has led to stagnation, if you will, and a lack of imagination, as Senator Kolber was suggesting, along with a lack of innovation and competitiveness. This comes through in the report, where it says that mergers are not the only way, that there are probably other ways, and he points to some road signs.

This committee has heard in its travels that the Canadian banking system is looked up to in many other areas for having served us very well over the years, and that it is something that should not be tampered with lightly.

A natural consequence of having this overly protected system has us in a box. One of the reasons we are behind the curve and not in the big global game as much as we would like to be is because you folks have been sort of lulled into a sense of comfort.

Mr. Courville: Your question has to be answered by taking a long-term perspective, as well as a look back. In the past, there has been competition in Canada. It came in particular from the trust companies, which were favoured to some extent by regulation as being alternatives to banks in the deposit-taking business. Unfortunately, we know what happened. It has been a public policy interest to reduce the importance of banks in Canada by putting home-grown competition into the mix. As a result, if we have this privileged status, which is a term I do not like, then so be it. Abolish the privilege and open it up to foreign competition. We do not mind that. We would like to compete.

Le sénateur Angus: Nous venons de parler de la structure d'organisation, c'est-à-dire le modèle de banque universelle, la société de portefeuille et le modèle de la banque mère d'une banque. D'un côté, vous semblez approuver l'orientation que prend le groupe de travail, vers une apparente souplesse accrue. D'un autre côté, j'ai le sentiment que vous donnez là un exemple où le groupe de travail, tout en prônant plus de souplesse, impose des conditions qui y sont presque contraires. Est-ce que je me trompe?

M. Protti: Sénateur Angus, pour ce qui est de la souplesse dans la structure d'organisation, c'est quand on va rentrer dans les détails que les problèmes vont surgir. Nous aimerions bien que diverses options structurelles soient mises à la disposition des banques. Mais si cela doit alourdir la réglementation, on n'obtiendra pas la souplesse recherchée comme vous le dites. Il faudra régler cette question avec le gouvernement et plus précisément avec ceux qui sont chargés de la réglementation. C'est inutile d'assouplir la structure si la réglementation n'est pas réduite. Mais on ne sera fixé à ce sujet que dans les prochains mois. Les problèmes sont à venir à ce sujet.

Le sénateur Angus: J'ai retenu avec intérêt ce que M. MacKay a dit hier dans son témoignage devant nous ainsi que la semaine dernière dans un discours qu'il a prononcé à Toronto, au sujet du privilège des banques et des obligations qui en découlent.

Il a dit que les principales banques à charte du Canada ont droit à un statut particulier depuis longtemps et que la loi les a protégées pendant des décennies contre l'intrusion et la concurrence des banques étrangères. Cela a donné lieu à une certaine torpeur et à un manque d'imagination, comme l'a dit le sénateur Kolber, ainsi qu'à une absence d'innovation et de compétitivité. Il en est question dans le rapport dans lequel les auteurs signalent que les fusions ne sont pas la seule solution, qu'il y en a probablement d'autres, et qui proposent certaines orientations.

Au cours de ses déplacements, le comité s'est fait dire que beaucoup de milieux considèrent que le système bancaire canadien nous a bien servis jusqu'ici et qu'il ne faudrait pas y toucher sans réfléchir.

En surprotégeant le système, on s'est coincé. Si nous tirons de l'arrière et si nous ne sommes pas aussi concurrentiels que nous le voudrions sur la scène internationale, c'est en partie parce que vous vous êtes abandonnés à un certain confort.

M. Courville: Pour vous répondre, il faut à la fois regarder vers l'avenir et faire un retour en arrière. Dans le passé, les compagnies de fiducie ont fait concurrence aux banques dans le recueil des dépôts, étant favorisées jusqu'à un certain point par la réglementation. Malheureusement, nous savons ce qui est arrivé. La politique gouvernementale a choisi de réduire l'importance des banques au Canada en permettant la concurrence à l'intérieur du pays. Donc, si nous avons un statut privilégié, expression que je n'aime pas, soit. Abolissons ce privilège et ouvrons le marché à la concurrence étrangère. Nous n'avons pas d'objection. Nous aimons la concurrence.

In fact, there are factual grounds in the MacKay report that tell us that we are fairly efficient both in terms of delivery of service and in terms of the prices consumers pay for those services. This is not the CBA speaking — I could quote directly from the MacKay report, which notes that our prices are lower. It is also noted that our production costs are lower. Therefore, if we are privileged, then Canada has been privileged as well. If you want to ensure that we are not privileged, then open it up to competition.

As Mr. Protti said in his statement, we welcome competition. In fact, it would probably be a good indication that we are good performers and that we would like to acknowledge that the proof of the pudding is in the eating. However, you must ensure that if you open up the mix to competition, the rules are the same for everyone.

Mr. Protti: To add to the remarks of my chairman, the phrase “If it ain’t broke, don’t fix it” has been used with respect to the subject we are discussing. I heard Mr. MacKay interviewed about five or six days ago and he was asked that specific question. I remember his response, and I will share it with senators because I thought it was an excellent one. He said that the important issue here is not to focus on the present, but to focus on the future. He said that it is quite clearly the case that we have a stable, secure, effective and — to echo Mr. Courville’s remarks — a highly competitive industry. There is no doubt about it; Canadians are well served by their banking system.

Mr. MacKay also said that the task force was concerned about was this: Faced with the pressures from globalization, the integration of financial markets around the world, and very much so in the North American context, and faced with the pressures from technology, the pressure from demographic changes and an increasingly demanding consumer base, what can we do in the future to ensure that the nature of the banking and the financial services system as a whole continues to be Canadian owned and controlled and continues to offer a highly competitive environment? He said that it is not about “if it ain’t broke, don’t fix it;” it is about ensuring that it does not get broken in the future.

Senator Meighen: You have just answered Senator Kolber’s question.

Senator Angus: Both our questions.

Mr. Protti: I should like to make one other remark on this question of privilege, so that it is clear for the record. We addressed this issue last year in our submission to the task force. The point we made is that we do not believe that we have and are not requesting any special privileges on the part of Canadian banks. In the past, we have been accused of having half a dozen different privileges. The position we took in front of the task force was that some of the things that are being described as privileges reflect a deliberate public policy decision by the government of the day. We asked the task force to examine each one of these so-called privileges and said that if it thinks there is a public policy reason to have it, then please articulate it as such and do not describe it as a privilege for the banks. They did that with one issue, the 10 per cent ownership rule about which they said there is a clear public policy interest here.

En réalité, des faits énoncés dans le rapport MacKay nous indiquent que nous sommes plutôt efficaces tant dans la prestation des services que dans les prix que paient les consommateurs à l’achat de ces services. Ce n’est pas l’ABC qui le dit — je pourrais vous citer le rapport MacKay, qui fait remarquer que nos prix sont inférieurs. Il souligne aussi que nos coûts de production sont inférieurs. Par conséquent, si nous sommes privilégiés, le Canada l’est lui aussi. Si vous voulez mettre fin à ce privilège, ouvrez la porte à la concurrence.

Comme l’a dit M. Protti dans sa déclaration, nous accueillerons avec joie la concurrence. En fait, ce serait probablement révélateur d’une bonne performance, et nous aimerions prouver que c’est au fruit qu’on reconnaît l’arbre. Toutefois, si vous ouvrez la porte à la concurrence, il faut faire en sorte que tous soient soumis aux mêmes règles.

M. Protti: J’ajouterais que, à ce sujet justement, quelqu’un a demandé pourquoi il fallait réparer le système s’il fonctionnait bien. J’ai entendu M. MacKay répondre à une question précise, lors d’une interview donnée il y a cinq ou six jours. Je me souviens de sa réponse et je la partage avec vous parce qu’elle m’a semblé excellente. Il a dit que ce n’est pas tant le présent qui importe que l’avenir. Il a précisé que, de toute évidence, notre industrie est stable, sûre, efficace et — pour reprendre les propos de M. Courville — très compétitive. Il n’y a aucun doute que les Canadiens sont bien servis par leur système bancaire.

M. MacKay a aussi déclaré que le groupe de travail avait une préoccupation. Confrontés aux pressions de la mondialisation, de l’intégration des marchés financiers, surtout en Amérique du Nord, et aux pressions des percées technologiques, des changements démographiques et d’un consommateur de plus en plus exigeant, que pouvons-nous faire pour nous assurer que le système bancaire, en fait tout le secteur des services financiers, continuent d’appartenir à des Canadiens et d’être contrôlés par eux et continuent d’évoluer dans un climat très compétitif? Selon lui, il n’est pas question de changer un système qui fonctionne bien, mais d’empêcher son éclatement plus tard.

Le sénateur Meighen: Vous venez de répondre à la question du sénateur Kolber.

Le sénateur Angus: À nos deux questions, en fait.

M. Protti: J’aimerais faire une autre observation au sujet de cette question de privilège, pour que notre position officielle soit très claire. Il en était question dans le mémoire que nous avons soumis au groupe de travail, l’an dernier. Nous avons dit que nous n’estimions pas que les banques canadiennes jouissaient de privilèges et que nous n’en demandions pas. Dans le passé, nous avons été accusés de jouir de toutes sortes de privilèges. Nous avons soutenu, devant le groupe de travail, que certaines des choses que l’on décrit comme étant des privilèges reflètent une politique adoptée délibérément par le gouvernement du jour. Nous avons demandé au groupe de travail d’examiner chacun de ces présumés privilèges et, s’il estimait qu’il existait une raison valable les justifiant sur le plan de la politique gouvernementale, de le dire plutôt que de parler de privilèges pour les banques. Le groupe l’a fait dans le cas notamment de la règle de propriété de

Senator Angus: I think we have that issue out on the table now. In your view, gentlemen, do you feel that as of today, September 29, 1998, the system itself, along with the governments of the day and your own industry, has been too cautious in terms of allowing real and effective competition into our banking market, with the result that we have failed?

It is probably a fact that we do not have an effective second tier, in the retail area at least, of financial institutions that would have provided more opportunities for consumers and more competition which would have allowed the bigger banks to be more bold in the global sense.

Mr. Courville: Again, we cannot reconstruct the past. I have already said that I think that public policy, implicitly, over the past 25 years, has been to promote home-grown institutions to compete with the banks in sectors other than traditional banking. Obviously, this has not worked. Should we replace it by competition from outside? Our answer is that we do not mind competition at all and we will face it.

Senator Angus: Why do you think those so-called "efforts of the past" have not worked?

Mr. Courville: This will involve a long dissertation. There has been a lack of supervision. Many of the institutions that failed were regulated provincially but had federal deposit insurance, and the federal government was hit with the problem when it was too late to some extent, and provincial supervision was probably lacking to some extent. We created holding company structures that were not regulated at the top. We have also restricted the investment of the these trust companies into real estate because real estate had been, for the past 45 years, the best, most secure asset you could have on your books and, by being so concentrated in real estate and creating a tradition of real estate investment in trust companies, we in fact put them in a cage, and when the cage was rocked, the problem was too big. Had they been more diversified and less regulated in their opportunities for business ventures, some of them would probably still be around today.

There is no single element to explain the demise of the non-bank competition in deposit-taking institutions for consumer activities. There is a host of reasons that could explain that.

I think that the opening up to competition, whether it is home-grown or now foreign, will leave a balance, and we can meet the market test. We appreciate that this could be opened up, albeit with some restriction with respect to systemic risk and participation in the payments system which is a serious problem we must examine carefully. We recognize we might be privileged in a way because you do not want everyone in the payments system. You want to ensure the rules are sound. Safety is

10 p. 100, au sujet de laquelle il a dit qu'il existait nettement une raison d'ordre public.

Le sénateur Angus: Je crois que cette question est maintenant sur la table. À votre avis, messieurs, au 29 septembre 1998, c'est-à-dire aujourd'hui, croyez-vous que le système comme tel, de même que les gouvernements du jour et votre propre industrie ont échoué, qu'ils ont péché par excès de prudence en n'admettant pas de nouveaux concurrents réels et efficaces au sein du marché bancaire?

Il est probablement vrai que nous n'avons pas, du moins dans le domaine de la vente au détail, d'institutions financières de second rang efficaces qui auraient diversifié les choix des consommateurs et avivé la concurrence, ce qui aurait permis aux plus grosses banques de s'attaquer avec énergie au marché mondial.

M. Courville: Je répète qu'on ne peut pas changer le passé. J'ai déjà dit que, selon moi, la politique gouvernementale des 25 dernières années a consisté, implicitement, à favoriser l'établissement d'institutions canadiennes qui rivaliseraient avec les banques des secteurs autres que le secteur bancaire traditionnel. Manifestement, cette politique a échoué. Vous nous demandez s'il faut la remplacer par une ouverture à la concurrence de l'étranger. La concurrence ne nous fait pas peur, et nous sommes prêts à relever le défi.

Le sénateur Angus: Pourquoi estimez-vous que ces présumés «efforts du passé» ont échoué?

M. Courville: Il est impossible de vous répondre en quelques mots. Il y a eu manque de surveillance. Bon nombre des institutions qui ont fait faillite étaient assujetties à une réglementation provinciale, mais jouissaient de l'assurance-dépôts fédérale. Le gouvernement fédéral a été informé du problème une fois qu'il était trop tard, dans une certaine mesure, et la supervision provinciale faisait probablement défaut jusqu'à un certain point. Nous avons créé des structures de sociétés de portefeuilles dont le haut n'était pas réglementé. Nous avons aussi limité l'investissement de ces sociétés fiduciaires au secteur immobilier parce que, depuis 45 ans, l'immobilier était le meilleur et le plus sûr avoir que l'on pouvait inscrire dans les livres et qu'en concentrant ces sociétés dans l'immobilier et en consacrant l'usage, nous les avons en fait mises en cage. Lorsque cette cage a été secouée, le problème était trop grave. Si les entreprises commerciales dans lesquelles ces sociétés pouvaient se lancer avaient été plus diversifiées et moins réglementées, quelques-unes d'entre elles auraient probablement survécu jusqu'à aujourd'hui.

Il n'y a pas d'explication simple à l'effondrement des institutions de dépôt non bancaires dans le secteur de la vente au détail. Le phénomène pourrait s'expliquer par toute une foule de raisons.

Je crois que l'ouverture du marché à la concurrence, qu'elle soit canadienne ou maintenant étrangère, établira un certain équilibre et que nous réussirons l'épreuve haut la main. Nous sommes conscients que le marché pourrait être libéralisé, mais à condition d'y mettre certaines restrictions concernant le risque systémique et la participation au système de paiements, un problème grave qu'il faut examiner avec soin, nous ne sommes pas inquiets. Nous reconnaissons que nous pourrions d'une certaine façon être

important, but aside from that qualification, I think opening up competition is not something the CBA and the industry would like to forestall.

Senator Meighen: I believe you said that the home-grown competition has not solved the problem. Now we are looking at permitting foreign competition. I am doubtful that the goals of the foreign institutions would be the same as the goals of the home-grown institutions that did not succeed. The trust companies, credit unions, and whatnot are essentially second-tier deposit-taking institutions. I mean no disrespect by that. I do not mean in quality, I mean in the range of services they can provide. They are local. They are active, perhaps, generally in smaller communities.

If there has been some lack of success in providing the competition we want, why do we think that the introduction of foreign institutions will solve that problem? There seems to be a general consensus that foreign institutions coming to this country — I may be wrong and I stand to be corrected — will go for the top-margin businesses, not the base business of deposit taking. It is said they will be category killers, they will be looking at the high-margin end of the business, not taking deposits in community X that is inadequately served today.

Mr. Courville: In the area of non-bank competition, Quebec is probably a model to be studied, and I think the task force alluded to that. They would certainly like to lower the capital requirement for initiating a deposit-taking institution, and they specifically addressed the community aspect. I think this is a model that would serve us well. A lot of banking is local in nature, and it will always remain local in nature. Whether you are a very big or a very small bank, you have to be grounded to your customers. Customers relate to individual banking as a "people business", not a "product business."

In addition, foreign competition makes us aware that someone with potentially lower costs, and with a different strategy, could enter our industry and make it less lucrative for us, which will force us to be more alert and to ensure that we do shape up, so to speak, if we have not shaped up already. We have to shape up to ensure that the delivery of our services will be cost-effective; otherwise, we will lose a lot of our potential profits. The 80-per-cent/20-per-cent rule applies there as well as in other areas.

You call them "category killers." They may start that way, but eventually they progress. Allowing foreign entities access to a broader range of services than in the past is a way of opening up competition. In all fairness, I think the task force does not know which will succeed. As a student of the industry it seems to me that they are trying to get at opening up the system in various ways, hoping that one or two of them will succeed more than in the past. Not putting all the eggs in one basket is probably good from their point of view because trying to identify a set of

privilegiés, en ce sens que l'on ne veut pas que tous participent au système de paiements. Il faut faire en sorte que les règles soient bonnes. La sécurité du système a son importance. Cependant, mis à part cette réserve, je ne crois pas que l'ABC et l'industrie souhaitent retarder l'ouverture du marché à la concurrence.

Le sénateur Meighen: Vous avez dit, je crois, que la concurrence entre établissements canadiens n'a pas réglé le problème. Voilà que nous envisageons la possibilité d'autoriser la concurrence étrangère. Je doute que les objectifs des institutions étrangères soient les mêmes que ceux des institutions canadiennes qui ont fait faillite. Les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit et je ne sais quoi encore sont essentiellement des institutions de dépôt de second rang. Je ne cherche pas à les dénigrer en disant cela. Je ne parle pas de qualité, mais de la gamme de services qu'elles peuvent offrir. Elles sont locales. Elles font peut-être en règle générale des affaires au sein de plus petites collectivités.

Si nous n'avons pas réussi autant que nous l'aurions voulu à assurer la concurrence, pourquoi croyons-nous que l'introduction d'institutions étrangères résoudra le problème? On semble être d'accord pour dire que les institutions étrangères qui pénétreront le marché canadien — corrigez-moi si je fais erreur — se dirigeront vers les activités qui rapportent le plus, plutôt que vers les établissements de dépôt. On dit qu'elles mangeront les plus petites, qu'elles iront vers les activités les plus lucratives, plutôt que de s'installer dans telle collectivité où les services sont presque inexistantes.

M. Courville: En ce qui concerne la concurrence dans le secteur non bancaire, le Québec constitue probablement un modèle à retenir, ce à quoi, je crois, le groupe de travail a fait allusion. Il aimerait certes abaisser les capitaux requis pour ouvrir une institution de dépôt et il a particulièrement mentionné l'aspect communautaire. Je crois que c'est un modèle qui se prêterait bien à notre situation. Beaucoup de transactions bancaires sont de nature locale et le demeureront. Que votre banque soit très grosse ou très petite, il faut qu'elle maintienne le contact avec le client. Le client choisit sa banque en fonction des personnes qui y travaillent, non pas des produits qui lui sont offerts.

Par ailleurs, la concurrence étrangère nous fait prendre conscience que celui dont les coûts sont peut-être inférieurs et qui a une stratégie différente pourrait pénétrer notre industrie et la rendre moins lucrative pour nous, ce qui nous forcera à être sur le qui-vive et à nous secourir, si ce n'est déjà fait. Il faut que nous nous organisions pour faire en sorte que la prestation de nos services soit rentable, sans quoi nous perdrons une grande partie de nos éventuels profits. La règle du 80 p. 100/20 p. 100 s'applique ici aussi bien qu'ailleurs.

Vous avez dit que les gros concurrents étrangers mangeraient les plus petits. Ce sera peut-être effectivement le cas au début, mais tôt ou tard ils devront s'étendre. Donner aux établissements étrangers accès à une plus vaste gamme de services que par le passé est un moyen de mettre en place la concurrence. En toute franchise, je crois que le groupe de travail ignore quelle est la bonne solution. En tant qu'analyste de l'industrie, il me semble que le groupe de travail essaie de libéraliser le système de plusieurs façons à la fois, en espérant qu'une ou deux d'entre elles

institutions that will be the answer to all the competition concerns we have could be a mistake.

Mr. Protti: If I could just add some specifics to the foreign bank competition issue for the record, two institutions have a retail presence: the Hongkong Bank of Canada, which of course has a strong national presence in retail banking, and Banca Commerciale Italiana of Canada which has a branch network focused in southern Ontario and partly in Quebec. There is a relatively new entrant in the last 18 months in ING Bank of Canada which, of course, is now offering retail services without any bricks and mortar. It is a virtual bank, and it is attracting deposits from Canadians across the country. It is a complete technology bank with no branch network. Monoline providers are arriving, providers such as MBNA Bank which is a second largest credit card issuer in Canada. That is physically established here in Ottawa now. It will be joined very shortly by the largest mortgage-issuing bank, Countrywide Credit.

Finally, there are now foreign banks such as Wells Fargo which are soliciting small business in Canada. It does not have any presence at all within Canada. The nature of foreign competition is changing dramatically.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I want to come back to the matter of the ombudsman, and here I would like to suggest something to your association. If the ombudsman were part of the association, we might have the best of both worlds. Not only would people know that there are no direct links between employers and employees, but the ombudsman could share his experiences with file A, B, C and D, and would at least have some knowledge of that area. He could even develop expertise in that area. I agree with the association's wanting to develop a bureaucracy. At the present time, files are piling up at the Human Rights Commission. I would not want people to have to wait years for a financial case to be resolved. I am wondering whether the association could not act as an arbitrator should conflicts arise between a client and a bank.

Mr. Courville: That is pretty well what is occurring now. In practice, it is not the association, but rather an independent organization put in place by the banks as a whole that performs this role. The basic structure is one whereby each of the banks has an ombudsman who keeps in touch with the independent ombudsman, who is not linked to any one bank. There is a certain tension between the need to ensure that complaints are well-articulated and, most importantly, successfully resolved within each of the banks by their individual ombudsman, and the work of the independent ombudsman, who is not linked to any individual bank but rather to the banks as a whole. With independent directors, he almost plays the role of a judge: why was not the complaint resolved in favour of the consumer? He

connaîtront plus de succès que par le passé. C'est probablement une bonne idée de ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier parce que ce serait peut-être une erreur de miser sur un seul groupe d'institutions.

M. Protti: Si vous le permettez, j'aimerais ajouter quelques précisions. Deux institutions assureront une présence dans le secteur de la vente au détail, soit la Hongkong Bank of Canada qui bien sûr est déjà très présente à l'échelle nationale dans le secteur des services bancaires offerts au détail, et la Banca Commerciale Italiana of Canada qui a un réseau de succursales concentré dans le sud de l'Ontario et, en partie, au Québec. La ING Bank of Canada qui naturellement offre maintenant des services de ventes au détail sans présence réelle au Canada est un joueur relativement nouveau sur le marché. Cette banque virtuelle attire depuis 18 mois des dépôts d'un peu partout au Canada. Il s'agit d'une banque entièrement informatisée, sans réseau de succursales. On assiste aussi à l'arrivée de fournisseurs de produits uniques comme la MBNA Bank, deuxième banque émettrice de cartes de crédit au Canada. Elle a pignon sur rue ici, à Ottawa. Dans très peu de temps, elle aura comme voisine la plus importante banque de crédit hypothécaire, soit Countrywide Credit.

Enfin, on compte actuellement au Canada des banques étrangères comme Wells Fargo qui ciblent la petite entreprise. Cette banque n'assure aucune présence au Canada. La nature de la concurrence étrangère change radicalement.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je reviens à l'ombudsman et j'aurais peut-être une suggestion pour votre association. Si l'ombudsman travaillait au sein de l'association, on aurait peut-être le meilleur des deux mondes. D'une part, les gens sauraient qu'il n'y a pas de liens directs entre employeurs et employés, et d'autre part, l'ombudsman pourrait partager les expériences du dossier A, B, C et D, et au moins, il connaîtrait le secteur. Il pourrait développer une expertise dans le secteur. Je suis d'accord avec l'association qui veut créer une bureaucratie. Au moment où on se parle, les dossiers s'accumulent devant la Commission des droits de la personne. Je ne voudrais pas que l'on attende des années avant de régler un dossier dans des questions financières. Je me demandais si l'association ne pourrait pas jouer le rôle d'arbitre lors d'un différend entre un client et une banque.

M. Courville: C'est à peu près ce qui se passe maintenant. En pratique, ce n'est pas tout à fait l'association, mais un organisme indépendant qui a été mis sur pied par l'ensemble des banques. Il repose sur une structure dans chacune des banques où il y a un ombudsman et il est en relation avec cet ombudsman indépendant et pas spécifiquement relié à une banque. Cette tension existe entre, d'une part, la nécessité de s'assurer que les plaintes soient bien articulées et surtout bien réglées au niveau de chacune des banques par les ombudsmen de chacune des banques, et d'autre part, le travail de l'ombudsman qui lui n'est pas relié à une banque individuellement mais collectivement. Avec des administrateurs indépendants, il devient une espèce de juge: pourquoi la plainte n'a-t-elle pas été réglée en faveur du

asks those kinds of questions and collates information about each of the banks individually and the reasons for the complaints.

Mr. Protti could certainly tell you how the system works at the present time. I am not sure we are quite as familiar with it. The report seems to assume that this could lead to a conflict of interest, although I certainly have not seen any so far. I am one of the board members who established the position of Canadian ombudsman. I see this as a major step forward for us individually and for the industry as well. There are very few problems with it. The current structure is able to respond to the tension you are seeking: on the one hand there is a personal interest in ensuring that complaints are resolved, and on the other, there is a certain independence in relation to the individual banks.

Senator Hervieux-Payette: As a consumer-based on what the banks have been telling us about their ombudsmen — I was under the impression that this ombudsman was linked to each of the banks individually and was not part of a broader structure. I have discovered this morning that there is an independent structure in place and that this ombudsman is not a bank employee. That is completely new and if that is, the case, I must say I am inclined to favour that approach over one involving a technocrat ombudsman with a whole infrastructure supporting him across the country. That sort of approach holds very little appeal for me.

Mr. Protti: There are two steps.

[English]

The first step in handling a consumer complaint is to approach the individual bank. The customer has a series of steps that he or she can follow within the structure of the bank. If the customer is not satisfied with the response that he receives, then he will go to the individual bank ombudsman. Every bank has one. That person is independent from the operations side and will try to resolve the customer's complaint.

If the customer is still not happy, then there is this brand new ombudsman that was set up 20 months ago, called the "Canadian Bank Ombudsman". That is what Mr. MacKay was talking about. There is a third step in the process where the individual consumer can then go to the Canadian Bank Ombudsman and say, "I could not get my complaint resolved within bank A or bank B. Will you please have a look at it?" He has a degree of independence, which I tried to explain today. I would be concerned to take back to the association the view that the majority of Canadians do not feel that there is independence. That is why it was set up outside of the association with an independent board.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I have just learned this morning that we actually have two ombudsmen: one in each of the individual banks and one to deal with appeals. Personally, I would be very reluctant to set up a whole administrative structure to support that.

Senators Kolber and Angus have already briefly referred to the reasons for the reform. Occasionally the report refers to one of the major reasons for this reform: the cost of computer systems, software and all the related equipment. Is that the real reason for

consommateur? Il pose la question et il collige les informations à la fois sur l'ensemble des banques prises individuellement et sur la nature des sujets qui ont fait l'objet des plaintes.

M. Protti pourrait nous décrire comment ce système fonctionne présentement. Je ne suis pas certain que nous le connaissons autant. Il y a comme une présomption dans le rapport que cela pourrait créer un conflit d'intérêts alors que je n'en ai pas vu actuellement. Je suis un des membres fondateurs du poste de l'ombudsman canadien sur le conseil. Il me semble que cela a été un progrès pour nous, individuellement et pour l'industrie aussi. Il n'y a pas beaucoup de problèmes à ce sujet. La structure répond justement à cette tension que vous voulez : d'une part, qu'il y ait un intérêt personnel à ce que les plaintes soient réglées, et d'autre part, qu'il y ait une espèce d'indépendance par rapport aux banques prises individuellement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Comme consommatrice, j'avais l'impression que, de la façon dont les banques nous parlent de leur ombudsman, cet ombudsman était relié à chacune des banques individuellement et qu'il ne faisait pas partie d'une autre structure. J'apprends ce matin qu'il y a une autre structure indépendante et que cet ombudsman n'est pas un employé de la banque. C'est tout à fait nouveau, et je suis plutôt portée à privilégier cette formule plutôt que celle d'un ombudsman technocrate avec une toute une infrastructure à travers le pays. Cette formule me répugne un peu.

M. Protti: Il y a deux étapes.

[Traduction]

La première étape dans le règlement de la plainte déposée par un consommateur consiste à communiquer avec la banque individuelle. Il existe à la banque même des étapes que doit franchir le client s'estimant lésé. S'il n'est pas satisfait de la réponse qu'il obtient, il s'adresse ensuite à l'ombudsman de la banque. Chaque banque en a un. Cette personne est indépendante de l'exploitation et elle essaie de régler la plainte.

Il existe aussi une troisième étape. Si le client n'est toujours pas satisfait, il peut faire appel à ce tout nouvel ombudsman dont le poste a été créé il y a 20 mois, l'«ombudsman des banques canadiennes» dont parlait M. MacKay. Il peut lui dire: «Je n'ai pas pu obtenir de réponse satisfaisante de la banque A ou B. Je vous saurais gré d'y voir». Cet ombudsman jouit d'une certaine indépendance, ce que j'ai tenté de vous expliquer aujourd'hui. Le fait de devoir dire à l'association que la majorité des Canadiens ne croient pas qu'il est indépendant me préoccuperait. C'est justement pourquoi l'organe a été créé à l'extérieur de l'association et qu'il relève d'un conseil indépendant.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je viens d'apprendre ce matin qu'on a deux ombudsmen. Il y en a un dans chaque banque et pour l'appel des décisions. J'hésiterais personnellement beaucoup avant de créer une structure administrative.

Les sénateurs Kolber, Angus ont glissé un mot sur les raisons de la réforme. On revoit de temps à autre dans le rapport une des raisons majeures de la réforme: le coût des systèmes informatiques, des logiciels et de tous les appareils. Est-ce que

looking at this whole area? Restructuring is needed to allow you to acquire very costly systems that will allow you to provide more or better services or to compete more effectively with Wells Fargo or ING, and so on. That is one of the major points. Is technology one of the areas that could pose the greatest threat to the future of the current system?

Mr. Courville: Some banks say yes, but others say no. The banks proposing the mergers make a specific argument in that regard. But I think it is important to also put the question to those who are not proposing to merge in order to have another viewpoint.

Senator Hervieux-Payette: That is a good answer. When we talk about the potential sale of insurance in bank branches, are we only talking about life insurance or could it also be general insurance — in other words, all the different kinds of coverage you might need in anticipation of the next ice storm, or to protect your swimming pool or obtain appropriate coverage against any other kind of risk. Are we talking about life insurance — in other words, a specific amount of coverage for every thousand dollars of insurance, something that is fairly simple to administer — or comprehensive insurance that would cover all risks that could affect either a business or an individual?

Mr. Courville: No, we are obviously talking about life insurance. In some ways, the life insurance sector is much like the savings sector. You are not just insuring someone's life, you are providing protection after death and even a little bit before. Life annuities are considered to be insurance products and cannot be sold by banks at the present time. They are an alternative to certain products we currently offer and in that sense, yes, we are talking about life insurance, but also general insurance. Some banks are interested in moving into that area. They claim — rightly so — that they are particularly well suited to providing seamless protection against material risks and that they are in a position to provide this product at a lower cost to many Canadian consumers, including some small businesses and, of course, individuals.

Senator Hervieux-Payette: You did elaborate on that point when you talked about how we can ensure there is more competition and how we can better serve the interests of consumers. Should we be looking to the smaller Canadian institutions to do this by giving them more flexible regulations or, rather, considering opening up our market to foreign banks, thereby providing them better access but with the same ground rules? Are you opposed to the idea of allowing the small institutions mentioned in the report to operate under different rules, for example with respect to the 10 per cent rule?

Mr. Courville: That concerns specific institutions. You can always put the question to them. But obviously if we want to promote competition — and this is a personal view that my colleagues also share — we must be content to identify one model only. We have to let the market sort things out and try to eliminate the traditional obstacles wherever possible, while at the same time ensuring that control does remain in Canadian hands to a certain extent, and that important Canadian institutions remain Canadian.

c'est vraiment la raison pour examiner tout l'ensemble? Il faut restructurer pour vous permettre de vous procurer les systèmes très coûteux et qui vous permettent de donner plus de services, de meilleurs services ou de mieux concurrencer les Wells Fargo ou ING, et cetera. C'est un des points majeurs. Est-ce que la technologie est un des domaines qui mettrait le plus en danger l'avenir du système actuel?

M. Courville: Certaines banques disent oui, d'autres disent non. Cette question fait l'objet d'un argument spécifique de la part des banques qui proposent les fusions. Il faudrait poser la question également à celles qui ne se fusionnent pas pour avoir l'autre point de vue.

Le sénateur Hervieux-Payette: C'est une bonne réponse. Quand on parle de la vente d'assurance dans les succursales des banques, est-ce qu'on parle uniquement d'assurance-vie ou d'assurances générales, à savoir toutes les couvertures qu'on peut avoir pour la prochaine tempête de verglas, pour protéger la piscine et tout autre risque. Est-ce qu'on parle d'assurance-vie, donc une couverture assez précise par tranche de milliers de dollars qui est assez simple à administrer ou de tout l'ensemble des risques qui peuvent être assurés autant par une entreprise que par un particulier?

M. Courville: Non, on parle d'assurance-vie, c'est évident. Le domaine de l'assurance-vie est un peu celui de la quasi-épargne. On n'assure pas juste la vie, on la protège après la mort, mais également avant un petit peu. Les rentes viagères sont classées comme des produits d'assurance et elles ne peuvent pas faire l'objet de vente par les banques aujourd'hui. C'est une alternative à certains produits que nous avons et en ce sens, l'assurance-vie, oui, mais l'assurance générale également. Certaines banques en particulier sont intéressées à entrer dans ce domaine. Elles prétendent à juste titre qu'elles ont accès à une facilité de rendre homogène l'ensemble de la protection contre les risques matériels et qu'elles pourraient réduire les coûts de transmission de ce produit à beaucoup de consommateurs canadiens, incluant certaines petites entreprises et les individus sûrement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez quand même élaboré là-dessus en mentionnant comment on s'assure qu'il y ait plus de compétition et comment on sert mieux l'intérêt du consommateur. Est-ce qu'on doit aller vers les petites institutions canadiennes avec des règles plus souples ou vers l'ouverture aux banques étrangères en leur permettant un meilleur accès selon les mêmes règles? Est-ce que vous vous opposez à ce que les petites institutions mentionnées dans le rapport aient des règles différentes, par exemple, sur le 10 p. 100?

M. Courville: Cela vise certaines institutions spécifiques. Vous le leur demanderez. Mais il est évident que si on veut faire la promotion de la concurrence — c'est un point de vue personnel que mes collègues partagent également — on ne peut pas identifier un modèle unique. Il faut faire confiance aux règles du marché et faire en sorte que les empêchements traditionnels soient écartés le plus possible tout en s'assurant que le contrôle demeure un peu canadien, que les institutions canadiennes importantes

In that way, we will be sure to have some control when it comes to supervising the institutions operating here in Canada.

I am thinking of the need to reduce potential or actual competition, because there is also potential competition. Very often we are in competition with one another, but it is not because there are a lot of us. If we go too far, someone will step in. The action of potential competitors is important, especially in our industry. We have to ensure that there are several points of entry into the financial system. And that is pretty well the approach in the MacKay report. The only clarification I would make has to do with the payment system, which requires special scrutiny, because even a slight derailment in the payment system can lead to major problems.

We have to be sure we have solvency and participation rules that allow us to maintain payment systems that are fluid, efficient and give a sense of security. System risks only occur once. But it can take 30, 50 or even 100 years to compensate for them. We have to ensure that we are not overly exposed to such risks.

Senator Hervieux-Payette: If I understand you correctly, you would not be opposed to the idea of there being different regulations for the smaller banks, as long as that does not jeopardize the rest of the financial sector.

Mr. Courville: In one of the supplementary papers — I do not remember whether it is number six or number four — the point is made that it is important to have "mind management" institutions in Canada because there are ripple effects from any major aboriginal activity not only for the financial institutions, but for non-financial institutions. Knowledge is passed on, technology is brought in and there is a major spill-over effect in other industries. The report contains several pages of very interesting commentary on that issue.

Senator Meighen: On that very point Mr. Courville, I understood from your answer that you are in favour of a Canadian presence in the financial system for the small-, large- and medium-sized players. My question is this: do you believe that the task force recommendations will actually lead us where we want to go? Are you satisfied with the recommendations and if not, which ones do you see as undesirable, given the kind of solution we are seeking here?

Mr. Courville: As Mr. Protti mentioned in his opening remarks — and that implicitly covered ownership rules, a rather delicate matter — allowing other institutions to operate under different rules in terms of ownership or initial capital requirements, compared to institutions already in place, is probably one way of fostering increased competition. But if the rules are not the same for everyone, there will be problems. Ensuring, as a first step, that certain institutions or other potential institutions have greater flexibility in terms of their operations is surely one of the ways of fostering greater competition. Will that lead to significant competition? Well, we will see what happens, but this is probably the first time — again, as an industry analyst — that we are seeing not a single approach taken to the challenge of increasing actual or potential competition, but a

demeurent canadiennes. Nous nous assurerons ainsi qu'on ait une mainmise sur la supervision du contrôle des institutions qui oeuvrent chez nous.

Je pense à la nécessité de réduire la concurrence potentielle ou réelle parce qu'il y a aussi une concurrence potentielle. Bien souvent, nous sommes concurrents et ce n'est pas parce que nous sommes beaucoup. Si on exagère, quelqu'un va s'en mêler. L'action de concurrence potentielle est importante dans notre industrie en particulier. Il faut s'assurer de l'existence de plusieurs points d'entrée dans le système financier. C'est un peu l'attitude prise par le rapport MacKay. La seule clarification que je fais concerne le système des paiements qui lui requiert un examen particulier parce qu'un petit déraillement dans un système de paiement peut provoquer un gros problème.

Il faut s'assurer des règles de solvabilité et de participation qui feraient en sorte qu'on maintienne des systèmes de paiement fluides, efficaces mais aussi sécurisants. Les risques systémiques se produisent une seule fois. Il faut 100 ans, 50 ans ou 30 ans pour les compenser. Il faut s'assurer que nous ne soyons pas trop exposés à ces risques.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si je vous comprends bien, vous ne vous opposeriez pas à ce qu'il y ait des règles différentes pour les petites banques, en autant que cela ne met pas en danger le reste de ce secteur financier.

M. Courville: D'ailleurs, dans un des documents annexes, je ne me souviens plus si c'est le numéro six ou quatre, on fait état de l'importance d'avoir au Canada des institutions canadiennes de «mind management» parce que cela a des effets d'entraînement qui résulte d'une activité autochtone importante sur le plan financier, non pas seulement pour les entreprises financières mais aussi pour les entreprises non financières. Le savoir se transmet, la technologie s'importe, on crée des effets d'entraînement dans d'autres industries. Le rapport a de très belles pages sur cette question.

Le sénateur Meighen: Justement là-dessus, M. Courville, je retiens de votre réponse que vous favorisez une présence canadienne dans le système financier pour les petits, les grands et les moyens joueurs. Ma question est la suivante: est-ce que vous croyez que les recommandations du groupe de travail vont nous amener là où vous voulez? Êtes-vous satisfait de leurs recommandations et sinon, lesquelles, en principe, sont négatives dans le contexte de la solution recherchée?

M. Courville: Comme l'a dit M. Protti dans les remarques d'introduction — et cela couvrait implicitement les règles de propriété, une question délicate — le fait qu'on permette à d'autres institutions d'avoir des règles de propriété ou des règles initiales de capital différentes de celles des entreprises déjà en place est probablement une des façons de permettre la concurrence accrue. Que les règles ne soient pas les mêmes, cela posera un problème. Dans un premier temps, faire en sorte que de la flexibilité accrue existe pour certaines institutions ou d'autres institutions potentielles est sûrement une des façons de permettre plus de concurrence. Est-ce que cela résultera en une concurrence significative? On verra, mais je pense que c'est, encore une fois, comme analyste de l'industrie, la première fois qu'on voit non pas une seule approche prise pour essayer d'augmenter la concurrence

series of approaches. That is the purpose of the MacKay report. As far as the industry is concerned, our preliminary position is that we are in favour of increased competition.

The 10 per cent rule is a legacy of the past which was not intended to protect against foreign competition but, rather, to separate the business from the finance. Later it became an obstacle to financial control of one institution by another; if you remove the 10 per cent rule, you have no choice but to merge the business and finances because it could be a bank acquiring a Canadian bank, but that foreign bank could also be acquired by a commercial group, and then you would no longer have any control. It is a little like a bag of cement: if you pull on the cord, the bag opens all of a sudden. The first transaction is all right, but you have no control whatsoever over everything that follows.

Senator Meighen: Given your answer, how important is it for you that all the task force's recommendations be implemented simultaneously? Do you think it's important that they be treated as a package or can we pick and choose recommendations and implement them at different times?

Mr. Courville: I do not believe we have any particular opinion on that for the time being. It has happened in the past that comprehensive legislation has been brought in that affects all institutions. However, over the last fifteen years, innovations have been introduced on a piecemeal basis. It is up to you to decide whether the process of restructuring the financial system should be a comprehensive one, whereby all the pieces are put in place at the same time, or whether you can begin now to make certain specific changes.

There again, every bank will have its own view on that. For the time being, the industry has no particular preference for one approach or the other. As the debate evolves, we will be in a position to clarify our views on the subject.

Senator Meighen: I have always believed that the 10 per cent rule came about when the Chase Manhattan Bank decided it wanted to buy the Toronto Dominion Bank. That is why Minister Gordon came up with the idea of establishing the 10 per cent rule.

Mr. Courville: The extension originates with the separation of the business and the finances because the 10 per cent rule was created with that in mind and applied to foreign banks.

[English]

Senator Meighen: Mr. Protti, Senator Kolber has a favourite question to which he sometimes feels he does not get an answer. I guess I have such a question as well, and it may be a bit off-topic. It deals with pricing for risk.

First, we keep hearing from small and medium-sized businesses that the banks just will not make them a loan, even at a higher rate of interest. Why not? The answer seems to be that they will not price for risk. If that is so, why will they not price for risk?

réelle ou potentielle mais une série d'approches qui doivent être prises. C'est le but du rapport MacKay. Nos remarques préliminaires au niveau de l'industrie sont que nous favorisons un accroissement de la concurrence.

La question du 10 p. 100 est un héritage du passé qui n'était pas fait pour protéger la concurrence étrangère, mais pour séparer le commerce et les finances. C'est devenu par la suite une espèce d'obstacle à la mainmise financière d'une institution par une autre, à partir du moment où vous enlevez la règle du 10 p. 100, vous êtes obligés de faire la fusion du commerce et des finances parce que cela peut être une banque qui acquiert une banque canadienne mais cette banque étrangère pourrait fort bien être acquise par un groupe commercial et vous n'auriez plus aucun contrôle là-dessus. À partir du moment où vous tirez sur cette corde, c'est un peu comme un sac de ciment, le sac s'ouvre tout d'un coup. La première transaction est correcte, mais vous n'avez plus de contrôle sur les suivantes.

Le sénateur Meighen: Dans le contexte de votre réponse, quelle importance attachez-vous à la mise en application globale et simultanée de toutes les recommandations du groupe de travail? Pensez-vous qu'il est bien important de le faire comme un tout ou bien peut-on en prendre quelques-unes ici et les mettre en application à un moment différent?

M. Courville: Je pense qu'on n'a pas de points de vue sur cette question aujourd'hui. Il y a déjà eu des moments où la législation a été globale et a touché l'ensemble des institutions. Si on regarde les 15 dernières années, les innovations sont venues à la pièce. C'est à vous de juger si le processus de réaménagement du système financier doit être fait globalement et que toutes les pièces soient mises en place ou si vous pouvez déjà commencer à initier certains changements spécifiques.

Encore là, chacune des banques aura son point de vue sur ces questions. Pour le moment, l'industrie n'a pas de préférence pour l'un ou pour l'autre. Lorsque le débat évoluera, on pourra statuer plus clairement sur cette question.

Le sénateur Meighen: J'ai toujours cru que le 10 p. 100 nous est arrivé au moment où la Chase Manhattan Bank a voulu acheter la Banque Toronto Dominion. C'était pour cette raison que le ministre Gordon du moment a eu l'idée de créer cette règle du 10 p. 100.

M. Courville: L'extension origine de la séparation du commerce et des finances parce que le 10 p. 100 existait dans ce but et il a été fixé aux banques étrangères.

[Traduction]

Le sénateur Meighen: Monsieur Protti, le sénateur Kolber a une question qu'il aime bien poser à tous les témoins et à laquelle il estime parfois ne pas obtenir de réponse. Je suppose que j'ai moi aussi une question de ce genre, et elle n'a peut-être pas tout à fait rapport avec le sujet à l'étude. Elle concerne l'établissement des prix en fonction du risque.

D'une part, nous entendons les petites et moyennes entreprises dire que les banques refusent simplement de leur consentir des prêts, même à un taux d'intérêt plus élevé. Pourquoi? La réponse semble être que les banques refusent d'établir leur prix en

Second, does that account, in some part at least, for the growth in activity of the Business Development Bank and the Farm Credit Corporation? They seem to be getting into this area of activity to an increasing degree.

Finally, will the recommendation of the task force, particularly with respect to foreign competition, alleviate this real or perceived problem?

Mr. Protti: Thank you for the question. I will make a couple of remarks. My first general remark is that this is very clearly an operational decision. It is a question that I encourage you to put to the individual institutions who will all be appearing before you.

Senator Meighen: We are hearing it from customers of all the institutions.

Mr. Protti: We certainly had some spirited discussions with the task force on the issue. I must admit, though, that on small business financing as a whole, our level of knowledge and understanding as to what is available in both the debt and equity markets is horribly incomplete.

The Conference Board did a piece a study about 18 months ago which fairly definitively established that banks represent about 50 per cent of the debt side of small business financing. There are a whole host of other players providing the other 50 per cent in the market place.

We know a great deal now about what banks are and are not doing with respect to their share of that debt side of the market because we produce very extensive quarterly statistics, and we are the only ones who do. We know virtually nothing about the equity side of the market. We do not know anything at all about the other 50 per cent of the debt market. We were pleased with what the task force recommended in terms of turning over to the government the responsibility to more precisely figure out what is going on in small business financing because, quite frankly, the public policy decisions being taken here and the discussions we are having are based on incomplete information.

On the risk issue itself, each bank must look strategically at what it wants to do in that area. Certainly, the task force had a strong recommendation. I would venture to say, though, from wearing an association hat, that I would not be surprised, if my member banks decide to move aggressively into this area, Senator Meighen, that you or your colleagues in the other chamber do not have me in front of you at some point in the next three to five years with complaints from the small business community because of the rates they have to pay. That is my expectation. On this issue, each member must decide.

Senator Meighen: It was suggested to us yesterday, to borrow Mr. Courville's phrase, the proof of the pudding will be in the eating. We will wait and see how Wells Fargo does. If they do well, they are obviously meeting a need. All your members will

function du risque. Si c'est le cas, pourquoi refusent-elles de le faire?

D'autre part, cela explique-t-il, du moins en partie, la croissance d'activité de la Banque de développement du Canada et de la Société du crédit agricole? Elles semblent de plus en plus s'installer dans ce secteur d'activité.

Enfin, la recommandation du groupe de travail, particulièrement en ce qui concerne la concurrence étrangère, atténuera-t-elle ce problème, réel ou perçu?

M. Protti: Je vous remercie d'avoir posé la question. J'aurais quelques observations à faire à ce sujet. La première, c'est qu'il s'agit-là manifestement d'une décision opérationnelle. Je vous encourage à la poser aux différentes institutions qui viendront témoigner.

Le sénateur Meighen: Nous entendons cette plainte des clients de toutes les institutions.

M. Protti: Nous avons certes eu un débat animé avec le groupe de travail à ce sujet. Je dois avouer, cependant, que nous en savons très peu sur ce qui est offert à la petite entreprise sur le marché de la dette et sur le marché boursier.

Le Conference Board a effectué une étude, il y a 18 mois environ, qui permettait de conclure, avec pas mal de certitude, que les banques représentent environ la moitié du financement par emprunt des petites entreprises. Il existe une foule d'autres joueurs qui offrent l'autre moitié du financement.

Nous en savons beaucoup maintenant sur ce que les banques font et ne font pas sur le marché de la dette parce que nous produisons chaque trimestre des données statistiques très complètes. Nous sommes d'ailleurs les seuls à le faire. Nous ignorons à peu près tout du marché boursier. Nous ne savons absolument rien de l'autre moitié du marché de la dette. Ce que le groupe de travail a recommandé, soit de céder au gouvernement la responsabilité de mieux cerner ce qui se passe du côté du financement des petites entreprises, nous a réjoui parce que, pour parler très franchement, les décisions politiques prises ici et les discussions que nous avons se fondent sur des données incomplètes.

Pour ce qui est du risque comme tel, il faut que chaque banque arrête sa propre stratégie quant à ce qu'elle veut faire dans ce domaine. Le groupe de travail a certes fait une recommandation solide. J'ose dire, cependant, en tant que dirigeant d'une association, que je ne serais pas étonné, sénateur Meighen, si les banques qui sont membres de mon association décidaient de pénétrer ce marché, de vous entendre, vous ou vos collègues de l'autre Chambre, me dire au cours des trois à cinq prochaines années que les petits entrepreneurs se plaignent des taux qu'ils ont à payer. C'est ce que je prévois. À cet égard, il appartient à chaque membre de décider.

Le sénateur Meighen: On nous a laissé entendre hier, pour reprendre les mots de M. Courville, que c'est au fruit qu'on reconnaît l'arbre. Nous attendrons de voir le succès remporté par Wells Fargo. Si les résultats sont bons, c'est qu'elle répond de

then jump into the closed breach and try to create a niche for themselves. Thank you.

Senator Kroft: Gentlemen, we have invoked the words of the great American philosopher Yogi Berra often this morning by saying, "The future ain't what it used to be." I do not know whether he said, "If it ain't broke, don't fix it," but he might have. That phrase has also been used quite a bit this morning.

There is one area in which I do not think that applies, because perhaps it is broke, and that has to do with the image of the banks and the appreciation of them, their leadership and management by the Canadian public.

In that context, I should like to come back to the ombudsman issue. We have had an effective and articulate defence of the present position from the association, and not an unreasonable one, but I would ask you to step back and answer two or three questions. Do you accept — and I will say in advance that I think it will be very hard not to — the comment of the task force that there is a striking antipathy toward financial institutions, and in particular toward the banks and their leaders? This is immediately following the observation that, by and large, the banks seem to be providing efficient and, in some cases, outstanding service which is reasonable within the range of spreads, costs and so on. You are still left with this very difficult problem.

Senator Angus: Just like the Senate.

Senator Kroft: Just like the Senate. If there is a sense of warmth, compassion and understanding around the room, you will understand that we are the community of shared frustration.

It leaves me a bit bewildered as to why in some areas, such as the ombudsman situation and others, even though you believe that what you are doing is all right, you are not searching as aggressively as you could for measures that might deal with this antipathy problem which will help provide a better context for public policy formation and for politics, large "C" and small "c", as we go forward.

I would have thought that, even though you think what you are doing is good, unless some of the other ideas are terrible, you would be prepared to reach out and try to find some accommodative and innovative measures to come to grips with this problem. Frankly, my impression is that you sail on, ignoring the fact that the Canadian people clearly and frequently express the fact that they are not equals in a power relationship. In my view, it is the sense of inequality in a power relationship that lies at the root of much of the problem the banks have with image. Things like the ombudsman, which would not be huge give-ups for you, might be useful steps in the direction of creating a better public policy environment.

Mr. Courville: To follow up on Senator Angus' remark, people love senators but do not like the Senate as much. It is the same with the banks. I think that our clients love their bankers, although

toute évidence à un besoin. Tous vos membres voudront alors sauter dans la tranchée, déjà occupée, pour essayer de se creuser une niche. Je vous remercie.

Le sénateur Kroft: Messieurs, nous avons souvent repris, ce matin, les paroles de ce grand philosophe américain Yogi Berra, qui disait: «L'avenir n'est plus ce qu'il était». J'ignore s'il a dit qu'il ne sert à rien de réparer ce qui n'est pas brisé, mais cela cadrerait assez bien avec sa philosophie. On a souvent entendu cette expression ce matin.

Il y a un domaine dans lequel je ne crois pas que cette phrase s'applique, parce que tout ne tourne peut-être pas rond. Je parle de l'image des banques et de l'idée que se fait le public canadien d'elles, de leurs dirigeants et de leur gestion.

Dans ce contexte, j'aimerais revenir à la question de l'ombudsman. L'association a défendu le poste actuel avec efficacité et de manière bien articulée, et ses arguments n'étaient pas déraisonnables. Cependant, je vous demanderais de prendre du recul et de répondre à deux ou trois questions. Acceptez-vous — et je vous dis d'avance qu'il serait très difficile selon moi de ne pas le faire — le commentaire du groupe de travail selon lequel il existe beaucoup d'antipathie à l'égard des institutions financières, en particulier à l'égard des banques et de leurs dirigeants? Cette remarque suit immédiatement l'observation selon laquelle, dans l'ensemble, les banques semblent fournir un service efficace et, parfois, exceptionnel, ce qui est raisonnable étant donné les écarts, les coûts et ainsi de suite. Cela ne règle pas cet épineux problème.

Le sénateur Angus: Le Sénat a le même problème.

Le sénateur Kroft: Tout comme le Sénat effectivement. Si vous ressentez une impression de chaleur, de compassion et de compréhension de notre part, vous comprendrez que nous partageons avec vous le sentiment de frustration.

La raison pour laquelle, à certains égards, par exemple dans la situation de l'ombudsman, même si vous estimez que ce que vous faites est correct, vous ne cherchez pas aussi intensément que vous le pourriez des mesures qui pourraient régler ce problème d'antipathie, ce qui assainirait le contexte dans lequel il faut élaborer une politique gouvernementale et améliorer le climat politique, me laisse un peu perplexe.

J'aurais cru que, même si vous êtes convaincu de bien faire, à moins que certaines des autres idées n'aient été terribles, vous auriez été disposé à prendre les devants, à essayer de trouver des mesures innovatrices pour régler le problème. Pour parler franchement, j'ai l'impression que vous continuez de faire vos petites affaires sans tenir compte du fait que les Canadiens disent souvent clairement qu'ils estiment que le rapport de forces n'est pas égal. Selon moi, cette impression d'inégalité dans les rapports est à la base d'une grande partie du problème d'image qu'ont les banques. De petites choses comme le poste d'ombudsman, qui ne représentent pas beaucoup comme concession de votre part, pourraient assainir le climat.

M. Courville: Pour faire suite à l'observation du sénateur Angus, les Canadiens aiment bien les sénateurs, mais ils détestent l'institution du Sénat. C'est la même chose dans le cas des

they do not like the banks as much. I do not know how to resolve that. This is a serious problem.

Polls show that in individual banks, as well in the association, people have quite good relationships with their bankers, both in the regions and in big urban areas. They relate to someone and like that person, but yet they do not like the banks as a whole.

This is something we are trying to address because it is public perception. This is the case as well in other professions, including politics. People vote for and like their politicians, yet they do not seem to like politics as much.

If you have the answer to that, I would appreciate hearing it because it is a problem for us.

With respect to the specific issue of the ombudsman, our point today is to alert you to the fact that we think that what we are doing is not that bad. If there is a presumption that it could get worse, you must be aware of and understand what we are doing today, and then it is for you to decide. We think that having a legislative process with respect to the ombudsman will worsen the case, that it will help neither the banks nor the clients.

You say it is a small give-up. No, it is a big give-up. The ombudsman was implemented 20 months ago because it was felt that a more candid process, a better redress mechanism, and information about complaints was in order. Now you want us to give more. It is not a question of giving; it is a question of ensuring that we have the appropriate mechanism to deal with the specific issue. We think we have started something that is on good grounds. I appreciate that it could be improved, but it is not a give-up. It is something that we feel is at the heart of what we do and that will regenerate the confidence of consumers in banks.

If individual customers are satisfied, that is what counts in the end. If banks and their leaders are badly perceived, so be it, but we want happy customers who feel that they are grounded with their individual bankers.

Mr. Protti: I wish to reiterate what Mr. Courville said. Our own research very clearly indicates that Canadians give their individual banks and branches high satisfaction ratings. They also give us enormously high marks for doing what we are supposed to be doing, which is being safe, stable and secure institutions.

There is an antipathy for the things called "banks" in the industry. We have known that for some time. That is the reason the banks have been the leaders among financial services providers in privacy codes, tied selling, consumer redress mechanisms and the small business file. We recognize that that is not sufficient which is why, for the first time, the industry put in place at the beginning of this year a massive public affairs campaign. It is not primarily television ads, although that is the best way for us to begin to reach Canadians. We have listened to

banques. Je crois que nos clients aiment bien leurs banquiers, bien qu'ils n'aiment pas autant les banques. J'ignore comment régler cela. Le problème est grave.

Les sondages révèlent qu'au sein des banques individuelles, de même qu'au sein de l'association, les gens entretiennent de forts bons rapports avec leurs banquiers, tant dans les régions que dans les grandes villes. Ils s'identifient à une personne et ils l'aiment bien. Pourtant, ils n'aiment pas les banques.

C'est une question que nous cherchons à régler parce qu'il s'agit d'une impression qu'a le public. C'est aussi le cas dans d'autres professions, y compris en politique. Les gens votent en faveur d'un candidat et aiment bien leur représentant. Pourtant, ils ne semblent pas priser la classe politique autant.

Si vous avez la réponse à cette question, je vous saurais gré de me le dire parce que c'est une épine à notre pied.

Pour ce qui est plus particulièrement de la question de l'ombudsman, nous avons essayé aujourd'hui de vous dire que nous ne croyons pas si mal faire. Si l'on suppose au départ que la situation pourrait empirer, il faut que vous sachiez ce que nous faisons actuellement et que vous le compreniez. Il vous appartiendra ensuite de décider. À notre avis, créer le poste d'ombudsman dans une loi aggraverait la situation. Cela n'aidera ni les banques ni leurs clients.

Vous dites que c'est une petite concession. Je soutiens au contraire que c'est une concession importante. L'ombudsman a été mis en place, il y a 20 mois, parce qu'on estimait qu'un processus plus candide, un meilleur mécanisme de redressement et de l'information au sujet des plaintes s'imposait. Maintenant, vous voulez que nous cédions encore plus. Ce n'est pas une question de donner; c'est une question de faire en sorte que nous ayons les bons mécanismes en place pour traiter de questions précises. Nous croyons avoir mis en place quelque chose dont les assises sont solides. Je suis conscient qu'il y a place à de l'amélioration, mais il ne s'agit pas d'une concession. Nous estimons qu'il s'agit d'un élément crucial de notre activité qui redonnera aux consommateurs confiance dans les banques.

Ce qui compte en bout de ligne, c'est la satisfaction du client. Si les banques et leurs dirigeants sont mal perçus, alors tant pis. Nous voulons des clients qui sont satisfaits et qui ont l'impression d'entretenir de bonnes relations avec leurs banquiers.

M. Protti: Je tiens à répéter ce que M. Courville a dit. Les études que nous avons effectuées indiquent clairement que les Canadiens sont satisfaits des services que leur offrent les banques et les succursales. Ils sont également très satisfaits du rôle que nous remplissons en tant qu'institutions sûres, stables et sécuritaires.

Il y a une aversion pour tout ce qui est relié aux «banques» dans l'industrie. Nous le savons depuis longtemps. C'est pourquoi les banques ont été les premières, dans le secteur des services financiers, à adopter des règles pour assurer la confidentialité des renseignements personnels et protéger les consommateurs contre les ventes liées, et à établir des mécanismes de redressement et des programmes pour venir en aide aux petites entreprises. Conscients que ces efforts ne suffisent pas, nous avons, au début de l'année, lancé une campagne d'information publique. Cette

Canadians and they have told us that we must do a better job in communicating more effectively with them as individuals and with their communities. They told us that they think the banks have a lot of financial and economic information in an increasingly bewildering world, and that we should do a better job of giving it to them. You have seen our advertisements which outline our commitments to Canadians on that score.

We have produced about a dozen basic pieces of economic and financial information for Canadians. We have had requests for almost 800,000 of those. We have had about 700,000 hits on our website. We receive an average of 3,000 to 5,000 calls at our call centre per week. We have also started partnering with small business across the country in the Canadian Chamber of Commerce to offer seminars on the Y2K problem. Next year we will do that on a whole range of small business issues. Therefore, we are reaching out in an infinite number of ways to deal with some of this antipathy.

I am new to this industry. This industry has a culture of service to the community which is unparalleled by anyone else in the business community. You can speak to the chairmen of the United Way in every community across this country and they will tell you that they could not operate their system without the volunteer work of bank employees, and without the contributions of bank employees and the banks themselves, but we have never taken credit for that.

It is part of the industry's culture, the expectation that you would make that sort of contribution and not get the credit. We need to be more aggressive in taking credit for some of the things that we have done. We recognize the issue and that is why we are moving aggressively on it.

Senator Kroft: As one who has raised funds for many years, for many causes, I would underscore an appreciation for what the banks have done in many areas.

Turning to another area, if I could, where I was not able to get much from Mr. MacKay yesterday because it was not an area to which they turned much attention.

Because I am from western Canada, I am very sensitive to the long background of competition and difficulty between private trade, particularly in the area of agricultural trade operating under a normal corporate tax regime, and co-operative-style business organization, and there is a long history of difficulty in reconciling competing tax systems. To what extent is this a problem for the banking industry in terms of the credit union movement?

On a separate tax question, what you call technology banks — I think of them as virtual banks, in terms of Wells Fargo or others who have no Canadian presence whatever — are these areas of concern for you?

campagne ne consiste pas uniquement en des annonces télévisées, bien que ce soit pour nous la meilleure façon d'atteindre les Canadiens. Nous avons écouté les Canadiens, qui nous ont dit que nous devons mieux communiquer avec eux en tant que particuliers, et avec les collectivités. Ils ont affirmé que les banques possèdent beaucoup d'informations sur l'économie et le monde financier, et qu'elles devraient rendre ces renseignements plus accessibles. Vous avez vu les annonces dans lesquelles nous décrivons les engagements que nous avons pris dans ce domaine.

Nous avons produit environ une douzaine de brochures portant sur des questions d'ordre économique et financier. Les Canadiens en ont commandé presque 800 000. Nous avons reçu environ 700 000 demandes sur notre site Web. Notre centre téléphonique reçoit entre 3 000 et 5 000 appels, en moyenne, par semaine. Nous avons également établi des partenariats avec des petites entreprises, par le biais de la Chambre de commerce du Canada, en vue d'offrir des séances d'information sur le problème de l'an 2000. L'année prochaine, nous prévoyons organiser des séances d'information sur toute une gamme de questions qui intéressent les petites entreprises. Nous déployons donc beaucoup d'efforts pour venir à bout de cette aversion.

Je suis nouveau dans l'industrie. Cette industrie possède une culture axée sur les services qui reste inégalée dans le monde des affaires. Si vous parlez aux présidents des campagnes Centraide dans chacune des régions du pays, ils vont vous dire qu'ils ne pourraient aller de l'avant sans la participation bénévole des employés des banques et des banques elles-mêmes. Or, nous ne nous en sommes jamais vantés.

Cela fait partie de la culture de l'industrie. On s'attend à ce que vous fassiez ce genre de contribution, mais sans vous en attribuer le mérite. Nous devons être plus dynamiques et faire valoir les efforts que nous déployons dans certains domaines. Nous en sommes conscients et nous réagissons.

Le sénateur Kroft: J'ai participé à diverses campagnes de financement pendant de nombreuses années, et pour de nombreuses causes, et je suis conscient de ce que font les banques dans bien des domaines.

J'aimerais passer à un autre sujet, si vous me le permettez. Je n'ai pas été en mesure, hier, d'obtenir beaucoup de renseignements là-dessus de M. MacKay, parce que ce n'est pas une question qui a suscité beaucoup d'intérêt.

Je viens de l'ouest du Canada et je suis très conscient de la concurrence et des problèmes qui existent, surtout en ce qui concerne le commerce agricole, entre l'entreprise privée, qui est assujettie au régime d'imposition normal des sociétés, et le mouvement coopératif. Nous avons beaucoup de mal à concilier des systèmes fiscaux contradictoires. Dans quelle mesure les coopératives de crédit constituent-elles un problème pour le secteur bancaire?

Par ailleurs, j'aimerais savoir si les banques qui font appel à la technologie — c'est-à-dire les banques virtuelles, comme Wells Fargo et autres qui ne sont pas présentes au Canada — constituent, pour vous, une source de préoccupations?

Mr. Protti: On taxation, the uneven playing field is an issue for us. We have done a fair amount of work over the last 18 months in which we have looked at our tax burden relative to the corporate sector as a whole. I cannot lay my hands on the numbers right here, but we can get them. There is a tremendous disparity between the resource sector and financial institutions as a whole, banks included, in terms of the level of taxes paid. We are delighted with the Mintz report. The disparities are very significant. It is an issue that the government should spend a fair amount of time addressing, because the growth sectors are increasingly in service-oriented jobs, certainly in financial services jobs, and the sort of disparities that exist need to be addressed. I do not have it here but I will get back to you with the numbers that will show the disparities.

Within the financial services industry as a whole, we have completed some work, which we sent to the Minister of Finance about a year ago, documenting the current unfairness in terms of the playing field. The rules governing credit unions give them an approximate 44 per cent advantage over the banks. We also conducted a comparison with U.S. and U.K. banks, and the tax rules in those nations favour their banks relative to how Canadian banks are treated by the federal government.

I missed your second question, Senator Kroft.

Senator Kroft: There was really only one question; it was related to the various areas where you may feel disadvantaged in tax terms.

Mr. Protti: Essentially, on the tax side.

Senator Callbeck: I wish to mention something that has concerned me for a long time and ask whether there is anything you see in this task force report which might address my concern. I am referring to the way that banks charge interest on credit cards.

In order to illustrate this point, I draw your attention to a September 26 article in *The Ottawa Citizen* where a Mr. Côté, at the end of August, had a credit card balance of \$13,839.19. He paid all but \$1 of his balance. When the September statement came in he was charged interest of \$211.61.

I have been aware of this for some time. I am at a loss to determine how banks can justify that. His unpaid balance was \$1, yet he was charged \$211 in interest. Do you feel this practice is unreasonable? Is there anything in the task force report that, in your opinion, will help this situation?

Mr. Protti: Mr. Côté is a good friend of mine. I have not had a chance yet, but I certainly intend to speak to him. He certainly knew exactly what he was doing. What I found fascinating was that Mr. Côté went off to Europe with \$13,000-plus in his bank account but decided that he would not use the money that he had available to him to buy travellers cheques to pay for his bills. He decided to use his credit card. I know why he did that. He is a very effective money manager is the answer. Every time he used his credit card, he was using not his own money but someone

M. Protti: Pour ce qui est du régime fiscal, les règles du jeu inéquitables constituent pour nous une source de préoccupation. Nous avons, au cours des 18 derniers mois, comparé notre fardeau fiscal à celui des entreprises dans leur ensemble. Je n'ai pas les chiffres devant moi, mais nous pouvons vous les fournir. L'écart entre le secteur primaire et le secteur financier dans son ensemble, y compris les banques, est énorme. Nous sommes très satisfaits du rapport Mintz. L'écart est considérable. C'est une question sur laquelle le gouvernement devrait se pencher, parce que les secteurs en croissance sont, de plus en plus, les secteurs axés sur les services, notamment financiers. Il est essentiel qu'on examine l'écart qui existe entre ces secteurs. Je n'ai pas les chiffres avec moi, mais je vais vous les fournir.

Le secteur des services financiers dans son ensemble a réalisé une étude, qu'il a fait parvenir au ministre des Finances il y environ un an de cela, et qui fait état de l'inégalité des règles du jeu actuelles. Les coopératives de crédit détiennent, en vertu des règles qui les régissent, un avantage d'environ 44 p. 100 par rapport aux banques. Nous avons également comparé notre situation à celle des banques aux États-Unis et au Royaume-Uni, et nous avons constaté que les banques dans ces pays sont beaucoup mieux traitées, sur le plan fiscal, que les banques au Canada.

Je n'ai pas compris votre deuxième question, sénateur Kroft.

Le sénateur Kroft: En fait, il n'y avait qu'une seule question. Elle portait sur les divers domaines dans lesquels vous estimez être désavantagés sur le plan fiscal.

M. Protti: Essentiellement sur le plan fiscal.

Le sénateur Callbeck: J'aimerais aborder une question qui me préoccupe depuis un certain temps, et vous demander s'il y a quelque chose dans le rapport du groupe de travail qui nous permette de régler le problème. Je fais allusion ici à l'intérêt applicable aux cartes de crédit.

Pour vous donner un exemple, j'attire votre attention sur un article qui a paru dans l'édition du 26 septembre du *Ottawa Citizen*. Un certain M. Côté avait, à la fin d'août, un solde de 13 839,19 \$ à payer sur sa carte de crédit. Il a tout payé, sauf un dollar. Lorsqu'il a reçu son relevé en septembre, il devait 211,61 \$ en intérêt.

C'est une question qui m'intrigue depuis longtemps. Je ne sais pas comment les banques peuvent justifier cela. Il avait un solde impayé de un dollar, mais il a dû payer 211 \$ en intérêt. Ne trouvez-vous pas cette pratique déraisonnable? Y a-t-il quelque chose dans le rapport qui, à votre avis, permettrait de régler ce genre de problème?

M. Protti: M. Côté est un très bon ami. Je n'ai pas encore eu l'occasion de lui parler, mais il savait exactement ce qu'il faisait. Ce que je trouve intéressant, c'est que M. Côté est allé en Europe alors qu'il avait un peu plus de 13 000 \$ dans son compte en banque. Toutefois, il a décidé de ne pas utiliser cet argent pour acheter des chèques de voyage, mais de se servir plutôt de sa carte de crédit. Je sais pourquoi il a fait cela. Il sait très bien gérer son argent. Chaque fois qu'il utilisait sa carte de crédit, il utilisait, en fait, non pas son argent, mais celui de quelqu'un d'autre. Dans ce

else's money; in this case, a particular bank's money. As he travelled around Europe, bought things, paid for his hotel rooms, and so on, he was using the bank's money. He knew he could use it free of charge for up to 30 days. The bank was not charging him interest because the bargain in his credit card is very clear: For up to 30 days, you can use someone else's money free of charge, as long as at the end of the 30 days you are quite prepared to pay the balance off.

While he was using someone else's money, his own money was earning him a return. He probably had it in GICs or treasury bills or government bonds or mutual funds or bank stocks, or something, and he was making money at someone else's expense. He knew, when he wrote his cheque less \$1, exactly what would happen.

He could have written his cheque for the full amount, had use for 30 days of someone else's money interest free, and would have been, as a consequence, an effective money manager. He knew that precisely. Why he chose to demonstrate his point at this particular time, I am not certain, but I would like to ask him. The payment details are all laid out in a customer's contract with his or her credit card company, whether it is a bank credit card or another company's.

In reality, if a consumer faced with this situation, that is, a bill of \$13,463, but mistakenly wrote a cheque for \$13,462 to pay off the balance, I would be very surprised if the interest charge of \$211.61 was not rectified.

Senator Callbeck: Not all consumer credits cards work this way. Some of them are calculated on the unpaid balance. I understand what you are saying, but it seems to be very unreasonable.

Mr. Protti: We are not certain of the number, but 40 to 60 per cent of Canadian consumers using bank credit cards pay off their balances at the end of every month. That is an enormous advantage to those individuals. As I say, they have in the course of that period of time the opportunity to use someone else's money, which frees up their balances. That is the way that system works. I find it effective. The important point for consumers is to not carry a balance, pay it off.

Senator Hervieux-Payette: You seem to be conveying the message that, if a consumer does not carry a balance, there is no cost to that consumer. That is not accurate. It is not free because everyone knows that when you use a credit card there is a charge of 5 per cent, 3 per cent, no matter what the merchant. Some stores offer a discount for paying cash. There is already some profit made on the card even though you pretend it is free. Someone is paying for it.

When I buy from the store I have already paid 25 per cent. You say that it does not cost anything, but we are charged twice. We are charged the interest and the 5 per cent that we pay to use the card. It is not the same percentage for each one.

Mr. Courville: There are two elements. The card is a payment device as well as a credit device.

cas-ci, l'argent d'une banque en particulier. Pendant son voyage en Europe, il a acheté des articles, a réglé ses notes d'hôtel, ainsi de suite, avec l'argent de la banque. Il savait qu'il pouvait utiliser la carte, sans payer d'intérêt, pendant un maximum de 30 jours. La banque ne lui faisait payer aucun intérêt parce que les modalités d'utilisation de sa carte de crédit sont très claires: vous pouvez utiliser l'argent de quelqu'un d'autre, sans payer d'intérêt, pendant 30 jours, à la condition qu'au bout de ces 30 jours, vous soyez disposé à régler le solde.

Pendant qu'il utilisait l'argent de quelqu'un d'autre, ses propres placements lui rapportaient un revenu. Son argent était sans doute investi dans des CPG, des bons du Trésor, des obligations d'épargne du gouvernement, des fonds mutuels ou des actions bancaires, et il faisait de l'argent au profit de quelqu'un d'autre. Il savait très bien ce qui allait se produire quand il a laissé un dollar dans son solde.

Il aurait pu rembourser la totalité du montant, après avoir utilisé l'argent de quelqu'un d'autre pendant 30 jours sans payer d'intérêt. Il aurait ainsi très bien géré son argent. Mais il savait exactement ce qu'il faisait. Pourquoi a-t-il choisi de poser ce geste à ce moment-ci, je ne le sais pas, mais j'aimerais le lui demander. Les modalités de paiement sont décrites dans le contrat que signe le client avec l'émetteur de la carte de crédit, qu'il s'agisse d'une banque ou d'une autre compagnie.

En fait, si un client se trouvait dans cette situation, c'est-à-dire avec un compte de 13 463 \$ à payer, mais qu'il se trompait et envoyait un chèque de 13 462 \$, je serais très étonné que les frais d'intérêt de 211,61 \$ ne soient pas supprimés.

Le sénateur Callbeck: L'intérêt sur les cartes de crédit n'est pas calculé de la même façon dans tous les cas. L'intérêt, dans certains cas, est calculé sur le solde impayé. Je comprends ce que vous dites, mais cela ne me paraît pas très raisonnable.

M. Protti: Nous ne sommes pas certains du pourcentage, mais entre 40 et 60 p. 100 des consommateurs qui utilisent des cartes de crédit payent leur solde à la fin de tous les mois. Cela représente pour eux un avantage énorme. Comme je l'ai dit, ils ont eu l'occasion, pendant cette période, d'utiliser l'argent de quelqu'un d'autre et de rembourser leur solde. C'est ainsi que fonctionne le système. Il est très efficace. L'important pour les consommateurs, c'est de régler le solde.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous semblez dire que, si le consommateur règle le solde, il n'assume aucun frais. C'est faux. L'argent n'est pas prêté gratuitement parce que tout le monde sait que lorsque vous utilisez une carte de crédit, vous payez des frais de 5 p. 100, de 3 p. 100, peu importe le commerçant. Certains magasins offrent un rabais quand le client paie comptant. On réalise donc un profit, même si on prétend que l'utilisation de la carte n'entraîne aucun frais. Quelqu'un paie.

Quand j'achète un article, j'ai déjà payé 25 p. 100. Vous dites que cela ne coûte rien, mais on est facturé deux fois. On paie l'intérêt, et on verse des frais de 5 p. 100 pour l'utilisation de la carte. Le pourcentage varie d'une carte à l'autre.

M. Courville: Il y a deux facteurs dont il faut tenir compte. La carte sert à la fois d'instrument de paiement, et d'outil de crédit.

When the merchant comes to the bank with the VISA or MasterCard slip, the bank pays the merchant. For a period of 20 to 30 days, the customer gets free money because he can benefit from having his own money in savings accounts or mutual funds. He receives free credit for 20 to 30 days.

If he pays a total balance at the end of 30 days, he is home free and he can benefit from that. If he pays less than that, then the principle is that at the time the bank issues you credit and pays the merchant you will start paying interest.

Senator Callbeck: I take it that you feel this practice is fair, reasonable and you do not see it changing.

Mr. Courville: The case demonstrated is dramatic. We will probably make our point on the money he earned while not paying. It does not occur very often. In practice, if it creates problems, then individual banks will respond to that.

It was not as clear-cut as the article may have portrayed. He also had some advantages that we can calculate for you.

Senator Callbeck: My other question pertains to recommendation 167 regarding partnerships with the volunteer sector.

Banks are large contributors to charitable organizations. However, this recommendation suggests an avenue that they think should be explored; that is, the linking of contribution opportunities to financial service products. For example, in the United States, if you buy a certain mutual fund, you can stipulate that you want a certain percentage of the return going to a certain charitable organization. What would be the view of the banking association on this subject?

Mr. Protti: That is one of the issues we have not considered in any detail yet. As you can appreciate, there is quite a volume of recommendations. We have not had an opportunity to look at it. We will come back to you on the specifics of the issue.

There is no corporate sector in Canada that is as aggressive and as leading a contributor to the voluntary sector as Canada's banks. We believe very strongly in the notion of partnerships. What you can expect to see in the future is a growth in the partnerships with the voluntary sector, not any diminution. We will get back to you with respect to the specifics of that.

Senator Angus: I have not heard you say anything negative about the report. Are there three or four points that you could enumerate today that you are against in that report that might help us set the parameters for the debate?

Mr. Courville: Maybe I should be less diplomatic. On the ombudsman issue, we were quite clear. On the issue of regulation, you must be aware that there is a shifting balance between the set of rules, the broad regulation aspect, and the discretionary powers of the minister which is an issue that is very important for our industry and for individual banks as well. We are not sure that the balance that is proposed by Mr. MacKay is necessarily one that addresses your concerns.

Lorsque le commerçant se présente à la caisse avec sa copie de la carte VISA ou MasterCard, la banque le rembourse. Le client obtient de l'argent gratuitement pendant une période allant de 20 à 30 jours, tandis que son propre argent, lui, est déposé dans des comptes d'épargne et des fonds mutuels. Il reçoit gratuitement du crédit pendant 20 à 30 jours.

S'il règle la totalité du solde à la fin des 30 jours, il est gagnant. S'il n'en paie qu'une partie, alors il commence à payer de l'intérêt à partir du moment où la banque lui accorde le crédit et paie le commerçant.

Le sénateur Callbeck: Donc, cette pratique, à votre avis, est juste et raisonnable. Vous ne croyez pas qu'elle va changer.

M. Courville: La situation que vous évoquez est vraiment exceptionnelle. Nous allons sans doute faire valoir qu'il a réalisé des profits sur ses placements au cours de la période où il a utilisé sa carte de crédit. Cela ne se produit pas tellement souvent. En fait, s'il y a des problèmes à ce niveau-là, les banques vont réagir.

L'article ne dit pas tout. Il a également obtenu d'autres avantages que nous pouvons calculer pour vous.

Le sénateur Callbeck: Ma deuxième question porte sur la recommandation concernant les partenariats avec le secteur bénévole.

Les banques versent beaucoup d'argent aux sociétés de bienfaisance. Toutefois, on propose ici une formule qui devrait être explorée, soit de rattacher les produits ou services financiers à des mécanismes de don. Par exemple, aux États-Unis, si vous investissez dans des fonds mutuels, vous pouvez demander qu'un pourcentage des profits soit versé à un organisme de bienfaisance désigné. Que pense l'association de cette idée?

M. Protti: C'est une des questions que nous n'avons pas encore examinées en détail. Comme vous le savez, le rapport comporte de nombreuses recommandations. Nous n'avons pas eu le temps de l'analyser. Nous vous ferons connaître nos vues là-dessus plus tard.

Il n'y a pas d'entreprises au Canada qui soient aussi dynamiques et généreuses envers le secteur bénévole que les banques. Le partenariat est un principe auquel nous souscrivons d'emblée. Les partenariats avec le secteur bénévole vont s'intensifier, et non pas diminuer, au cours des prochaines années. Nous vous donnerons plus de détails à ce sujet plus tard.

Le sénateur Angus: Je n'ai encore entendu rien de négatif au sujet du rapport. Pouvez-vous énumérer trois ou quatre recommandations avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord, pour que nous puissions établir les paramètres du débat?

M. Courville: Je devrais peut-être être plus direct. Pour ce qui est de la question de l'ombudsman, nous avons été très clairs. En ce qui concerne la réglementation, vous savez que l'on assiste à un changement d'équilibre entre le régime de réglementation et le pouvoir discrétionnaire du ministre, question que nous jugeons très importante pour notre secteur, et pour chacune des banques. Nous ne savons pas encore si la formule que propose M. MacKay est nécessairement celle qui répond à vos préoccupations.

With respect to the payment system or the opening up of competition, we said we welcome it. However, on the payments issue, we would raise a red flag. These may have been overlooked and you should be aware of this. These are three areas that I can highlight for you. Am I being blunt enough?

Senator Angus: That is good. I recognize what you said earlier on those three subjects, however, I thought there might be others. You have not said much about car leasing, for example.

Mr. Courville: We welcome the opportunity to be selling insurance and car leasing as well.

Senator Angus: Are you against anything? You have raised red flags, but there are not four or five things that you are against.

Mr. Protti: I cannot add very much to what my chairman said. I would note that, in the weeks to come, you will receive clear views from the member institutions.

Senator Meighen: As an association, are you able to discuss the ownership proposals?

Mr. Protti: With respect to the 10-per-cent rule, we are comfortable with what the task force said. Some detailed aspects of the structure of ownership have been proposed, and the member banks have different views on those issues.

The Chairman: On page 5, you make the observation that you are in favour of increased competition from foreign banks, provided that wholesale branching does not create an unlevel playing field between foreign and domestic banks.

The phrase "unlevel playing field" is used as a code word for saying that there are certain things that they do not like, but that they do not want to articulate. It seemed to me that the wholesale banking provisions for foreign banks contained in the MacKay report and in the report of this committee a year and a half ago did not create an unduly unlevel playing field, if it created one at all. It appeared as if you were reserving the right to return here and complain.

Mr. Protti: We are anticipating the legislation very shortly. I am not anticipating difficulties with that legislation. I am anticipating we will see a branching regime that is not dissimilar from the U.S. or U.K. models.

The Chairman: On page 7, on your comments on the CPA, you use other phrases of which I am suspicious.

You are in favour of opening up the Canadian Payments Association, which again this committee has advocated in the past, but you insert qualifying phrases. You say that you would stress that the success of the system is a result of the efforts of participants. Farther along, you talk about the members who built the system having incurred the costs of system development.

En ce qui concerne le système de paiements ou l'arrivée de nouveaux concurrents, nous avons dit que nous étions en faveur de ces initiatives. Toutefois, dans le cas du système de paiements, nous avons des réserves à formuler. Certains aspects ont été laissés de côté, dont trois que je peux vous exposer. Suis-je assez direct?

Le sénateur Angus: Oui. Je sais ce que vous avez dit plus tôt au sujet de ces trois questions. Toutefois, je pensais qu'il y en avait peut-être d'autres. Vous n'avez pas beaucoup parlé, par exemple, du crédit-bail automobile.

M. Courville: Nous aimerions bien pouvoir vendre de l'assurance et pratiquer le crédit-bail automobile.

Le sénateur Angus: Y a-t-il des recommandations avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord? Vous avez formulé des réserves, mais n'y a-t-il pas quatre ou cinq recommandations que vous contestez?

M. Protti: Je ne peux pas ajouter grand-chose à ce qu'a dit le président. Je tiens à souligner que, dans les semaines à venir, vous aurez l'occasion d'entendre le point de vue de nos institutions membres.

Le sénateur Meighen: En tant qu'association, pouvez-vous nous dire ce que vous pensez des propositions sur les règles de propriété?

M. Protti: En ce qui concerne la règle de 10 p. 100, nous sommes d'accord avec ce qu'a dit le groupe de travail. Certaines propositions bien précises ont été faites, et les banques membres ont des opinions divergentes là-dessus.

Le président: À la page 6 de votre mémoire, vous dites que vous êtes en faveur des politiques qui favorisent la concurrence dans les services financiers, y compris l'établissement de succursales de banques étrangères selon des règles du jeu équitables entre les banques étrangères et les banques d'ici.

L'utilisation de l'expression «règles du jeu équitables» laisse entendre qu'il y a certaines choses que les banques n'aiment pas, mais qu'elles ne tiennent pas à mentionner. En ce qui concerne les services bancaires de gros offerts par les banques étrangères, je n'ai pas eu l'impression que les propositions formulées dans le rapport MacKay et dans le rapport que le comité a rendu public, il y a un an et demi de cela, avaient eu pour effet de créer des règles du jeu inéquitables. Vous semblez vous être réservé le droit de revenir ici et de vous plaindre.

M. Protti: Nous nous attendons à ce qu'une mesure législative soit déposée très bientôt. Je n'anticipe aucun problème. Je pense qu'elle favorisera l'établissement de succursales selon le modèle en vigueur aux États-Unis ou au Royaume-Uni.

Le président: À la page 9 du mémoire, où vous parlez de l'ACP, vous utilisez des expressions que je trouve douteuses.

Vous êtes en faveur d'un élargissement du nombre des participants à l'Association canadienne des paiements, ce que le comité a déjà proposé dans le passé, mais vous émettez certaines réserves. Vous soulignez que la réussite de ce système est le fruit des efforts des participants. Plus loin, vous parlez des membres qui ont créé le système et qui ont absorbé les coûts de développement.

Would your inclination be to say that there should be a significant charge of some kind for new members to, essentially, pay part of the development costs of the system which they have not paid for? Would this be the equivalent of a franchise fee if this were a professional sports team?

I have heard rumours to that effect. One could easily come out in favour of opening up the Canadian payments system and then argue very strenuously for a sufficiently high entry fee if that meant that the opening up that was designed could not be achieved without it.

Mr. Protti: The salient point we make in that regard is that the whole set of issues surrounding the payments system opening up will require some detailed discussion in the weeks and months to come. We stand very clearly behind what we say here, which is that, if you want broader membership, then that is fine with us. However, the reality is that we have a system designed for 143 players and we want to look carefully at the methods and modalities that will be put in place to open it up. I will reserve my position on that.

The Chairman: You have just confirmed my concerns.

With regard to your comments on holding companies in general, will you give us a concrete example in response to the following question? In theory, what is it that a holding company would be able to do that the parent subsidiary company model cannot do? We talk about organizational structure, as does Mr. MacKay, without anyone giving concrete views as to what would be the real benefits of the change. I am not opposed to the change.

Mr. Young: As I said much earlier, the main objective here is to try to have a corporate structure that focuses on the real reason we are regulating those activities that government policy determines should be closely regulated. Quasi-financial institutions that provide some financial services are not caught in the Bank Act, under that regulatory net. To a certain extent, our member institutions want to have that choice and explore different choices, to see if they can structure their affairs so that the deposit-taking functions or the underwriting or selling of insurance will be hived off, ring-fenced.

The Chairman: That does not answer my question. My question is: Why can't you do all of that with the parent subsidiary model?

Mr. Courville: A parent subsidiary model is a holding company.

The Chairman: So you can do it, then.

Mr. Courville: No. The difference is that with the parent subsidiary you would allow for related party transactions. The holding company model ensures that things are carved out, and that there is no relation among the units. But you can do it because a parent subsidiary is in fact a holding company.

The Chairman: That is why I asked the question.

Auriez-vous tendance à dire qu'il faudrait exiger une somme importante des nouveaux membres pour, essentiellement, payer une partie des coûts de développement du système pour lequel ils n'ont pas contribué? Serait-ce l'équivalent des frais de franchisage d'une équipe de sport professionnel?

J'ai entendu des rumeurs à cet effet. Quelqu'un pourrait facilement appuyer l'ouverture du système de paiements canadien et plaider fortement en faveur d'une redevance d'entrée assez élevée si cela signifiait que l'ouverture recherchée ne pourrait se réaliser sans le paiement de cette redevance.

M. Protti: Le point saillant que nous avons fait ressortir à cet égard, c'est que toutes les questions entourant l'ouverture du système de paiements exigeront un débat en profondeur au cours des semaines et des mois à venir. Ce que nous disons ici fait écho à notre position. En effet, si vous voulez élargir la participation, nous n'y voyons pas d'inconvénient. Cependant, en réalité notre système est conçu pour 143 participants et nous voulons étudier attentivement les méthodes et les modalités qui seront mises en place pour l'élargir. Je me réserve de prendre position là-dessus.

Le président: Vous venez tout juste de confirmer mes craintes.

En ce qui concerne vos observations sur les sociétés de portefeuille en général, pouvez-vous nous donner un exemple concret en réponse à la question suivante? En théorie, qu'est-ce qu'une société de portefeuille serait en mesure de faire que le modèle de l'institution financière mère ne peut faire? Nous parlons de structure organisationnelle, comme le fait M. MacKay, personne ne se prononçant concrètement sur ce que seraient les avantages réels du changement. Je ne m'oppose pas au changement.

M. Young: Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit surtout ici d'essayer de mettre en place une structure organisationnelle qui se concentre sur la véritable raison pour laquelle nous réglementons les activités qui devraient l'être étroitement d'après la politique gouvernementale. Les établissements quasi financiers qui offrent certains services financiers ne sont pas assujettis à la Loi sur les banques, à ce cadre réglementaire. Dans une certaine mesure, nos membres veulent avoir ce choix et explorer différentes options afin de voir s'ils peuvent se structurer de manière à rendre indépendantes les activités de dépôt ou de souscription ou de vente d'assurance.

Le président: Cela ne répond pas à ma question. Ce que je veux savoir c'est pourquoi ne pouvez-vous faire tout cela avec le modèle de l'institution financière mère?

M. Courville: Un modèle d'institution financière mère est une société de portefeuille.

Le président: Vous pouvez le faire, alors.

M. Courville: Non. La différence c'est qu'avec le modèle de l'institution mère vous autoriseriez les opérations entre apparentés. Le modèle de l'institution financière mère garantit que les choses sont morcelées et qu'il n'y a aucun rapport entre les unités. Mais vous pouvez le faire parce qu'une institution mère est en fait une société de portefeuille.

Le président: C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question.

Mr. Courville: That is because of the transactions that can occur between subsidiaries of the same parent or between the parent and one or two subsidiaries.

You could have subsidiaries such as brokers and those which take deposits and do wholesale banking. You could regulate each of them, as well as the parent. The only other difference is that with a holding company you may not have to regulate the holdings.

The Chairman: This is an important question in the sense of whether the structural changes are worth the agony of trying to make them. In your original proposal there is a series of different models proposed for holding companies, or universal bank models. Can you just give us in bullet point form the pros and cons of each? Can you try to give us an illustrative, concrete example rather than making a generic statement?

Mr. Protti: We would be delighted to do that.

Senator Kolber: In your mind, is a holding company just a shell or could the holding company actually do something? If, for example, the holding company incurs debt and needs dividends from the others to make it whole, will that not create insurmountable complications? Is that not what happened with Edper and Royal Trust?

Mr. Courville: We will try to clarify this point and present it to you.

Senator Kolber: It is one thing to say that we should not regulate the holding company itself; but, if we do not, that could cause major problems, as we have seen.

Mr. Courville: As I said earlier, the holding company can fail on that concept while each of the individual components will not, if they are regulated and sound. The holding company and the parent could fail. The bank that is a subsidiary of the parent could be whole and transferred to someone, and all the depositors would be protected.

Senator Kolber: By the time you get to it, there may be too much damage. I would refer to the case of Royal Trust.

Mr. Courville: In the trust company structure, they had interrelations in their transactions. You have to forbid those; close them up.

We will come back with an illustration of the various components.

The Chairman: Thank you very much for attending. You have been very helpful.

The committee adjourned.

M. Courville: C'est en raison des opérations qui peuvent être conclues entre filiales de la même institution mère ou entre l'institution mère et une ou deux filiales.

Vous pourriez avoir des filiales comme des courtiers et celles qui acceptent des dépôts et offrent des services bancaires de gros. Vous pourriez réglementer chacune d'entre elles ainsi qu'il faut. L'institution mère. La seule autre différence c'est que dans le cas d'une société de portefeuille vous n'avez pas à réglementer les effets en portefeuille.

Le président: La question est importante dans le sens où il faut se demander si les changements structurels valent les angoisses qu'exigera leur mise en place. Dans votre proposition initiale, vous donnez une série de modèles différents que vous proposez pour les sociétés de portefeuille ou des modèles de banque universelle. Pouvez-vous nous dire brièvement quels sont les avantages et les inconvénients de chacun d'entre eux? Pouvez-vous essayer de nous donner un exemple concret plutôt de nous donner une opinion générale?

M. Protti: Nous serions ravis de le faire.

Le sénateur Kolber: Selon vous, une société de portefeuille est-elle seulement une coquille vide ou est-ce que la société de portefeuilles pourrait vraiment agir? Si, par exemple, la société de portefeuille s'endette et a besoin des dividendes des autres sociétés pour se renflouer, cela ne causera-t-il pas des complications insurmontables? N'est-ce pas ce qui est passé dans les cas d'Edper et de Royal Trust?

M. Courville: Nous essaierons d'éclaircir ce point et de vous faire part de notre réponse.

Le sénateur Kolber: C'est une chose de dire que nous ne devrions pas réglementer la société de portefeuille elle-même, mais si nous ne le faisons pas, cela pourrait causer d'importants problèmes, comme nous l'avons vu.

M. Courville: Comme je l'ai déjà dit, la société de portefeuille peut faire faillite tandis que chacune des autres composantes s'en tirera si elles sont réglementées et solides. La société de portefeuille et l'institution mère pourraient faire faillite. La banque qui est une filiale de l'institution mère pourrait être intacte et transférée à quelqu'un d'autre. Tous les déposants seraient protégés.

Le sénateur Kolber: Le temps que vous vous en occupiez il se peut que les dommages soient trop importants. Je me reporterais au cas de Royal Trust.

M. Courville: Dans la structure de la compagnie fiduciaire, les opérations étaient en corrélation. Vous devez les interdire.

Nous reviendrons avec un exemple des diverses composantes.

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre présence. Vous nous avez été très utile.

La séance est levée.

OTTAWA, Thursday, September 29, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 5:05 p.m. to examine the state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, with us this evening are the Chairman and Chief Executive Officer of the Royal Bank of Canada, Mr. John Cleghorn, and Léon Courville, President and Chief Operating Officer of National Bank of Canada.

Mr. Cleghorn, we are delighted to have you with us this evening. For the next couple of months, we will be focusing on the report of the MacKay Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, our purpose being to report to the government by December 1 on our reaction to the report. Our focus is not, you will be delighted to know, on the merger issue but on the broader public policy questions.

I understand that you have an opening statement, after which we will turn to questions. From talking to our members earlier today, I know that we have a number of quite sophisticated policy questions to ask you.

Thank you for taking the time to be here. We really appreciate it.

Mr. John E. Cleghorn, Chairman and Chief Executive Officer, Royal Bank of Canada: Thank you, Mr. Chairman. I am grateful for this timely opportunity to discuss with you our response to the MacKay task force report. I look forward to a dialogue with you after my remarks. Your input will be vital to the government's deliberations about the future of the financial services industry and indeed the country.

It is clear to me that since the Porter commission report more than three decades ago, Harold MacKay and his task force have conducted the most thorough review of all the issues facing our industry and its crucial importance for all Canadians. It presents a powerful, sensible blueprint for Canada to have a creative, innovative, flexible and competitive new financial services arena for the 21st century.

I echoed these comments last week when I appeared before the House of Commons Finance Committee.

The report provides clear recognition that change is accelerating. Change is upon us, whether it is driven by globalization, customer demands, new competitors or new

OTTAWA, le mardi 29 septembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 17 h 05 pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Sénateurs, nous avons avec nous ce soir le président du conseil et chef de la direction de la Banque Royale du Canada, M. John Cleghorn, et le président et chef des opérations de la Banque Nationale du Canada, M. Léon Courville.

Monsieur Cleghorn, nous sommes ravis de vous avoir parmi nous ce soir. Au cours des prochains mois, nous allons faire porter nos efforts sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens, le rapport MacKay, en vue de faire connaître notre réaction au gouvernement d'ici le 1er décembre. Vous serez heureux d'apprendre que notre attention va porter non sur la question des fusions, mais sur des questions plus générales concernant les politiques gouvernementales.

Je crois savoir que vous avez une déclaration préliminaire, après quoi nous passerons aux questions. À en juger par les propos des membres du comité plus tôt aujourd'hui, nous avons à vous poser pas mal de questions assez compliquées.

Je vous remercie d'avoir pris le temps d'être venu nous rencontrer. Nous vous en savons vraiment gré.

M. John E. Cleghorn, président du conseil et chef de la direction, Banque Royale du Canada: Merci, monsieur le président. Permettez-moi d'abord de vous remercier de me donner cette occasion très opportune de présenter notre réaction au rapport du Groupe de travail MacKay. Je compte aussi que nous engagions un dialogue après ces quelques remarques. Votre apport sera vital pour les délibérations du gouvernement au sujet de l'avenir du secteur des services financiers, et en fait, de notre nation.

Il est clair à mes yeux que Harold MacKay et son groupe de travail ont réalisé l'étude la plus approfondie de toutes les questions auxquelles doit répondre notre secteur et de l'importance cruciale de celui-ci pour tous les Canadiens depuis le rapport de la Commission Porter, il y a plus de trois décennies. C'est un rapport critique qui présente un plan directeur puissant, intelligent, pour permettre au Canada de disposer, pour le XXI^e siècle, d'un nouvel environnement de prestation des services financiers qui soit créatif, novateur, souple et concurrentiel.

J'ai fait les mêmes commentaires la semaine dernière devant le comité des finances de la Chambre des communes.

Le rapport reconnaît sans équivoque que le changement s'accélère. Le changement est à notre porte, qu'il soit motivé par la mondialisation, par les exigences des clients, par de nouveaux

technology. The last words of the highlights of the report say it all. They read as follows:

The changes are inexorable and we cannot ignore them or pretend they do not exist. For financial institutions, their customers and public policy, reliance on the status quo is no option.

I could not agree more.

These forces are reflected in the changing needs and preferences of our customers. I will illustrate with a number of examples.

Fifteen years ago at the Royal Bank, 90 per cent of routine banking transactions were conducted in branches. Ten years ago, 50 per cent were conducted through branches and 50 per cent through automated banking machines. Today, less than 15 per cent of transactions are done through our branch network, with more than 85 per cent being done electronically through ABMs, telephone banking and PC banking. To underscore the shrinkage in the cheque business, the two major suppliers in Canada announced today that they are merging. Paper transactions have been on the decline in Canada since 1988.

The Royal Bank introduced telephone banking in 1995. In the first year of operation, our call centres received 4.8 million calls. Three years later, that number will increase to 43 million.

Debit cards did not exist five years ago. In 1997, debit card transactions represented 34 per cent of our total transactions. This represents 22 million transactions a month.

Between 1990 and 1996, the mutual fund market grew 750 per cent while personal deposits grew at a rate of only 16 per cent. On a dollar basis, between 1991 and 1996, the average annual increase in mutual funds has been approximately triple the average annual increase in personal deposits. Assuming the same rate of relative savings and rates of growth, the amount of Canadian savings held in mutual funds will surpass that held in personal deposits in a few years. This is already the case in the United States.

These all reflect irreversible trends shaping the financial services industry at the institutional level around the world, and this leads me to suggest a vision of where we are headed.

First, the consolidation and rationalization in North American banking has been going on for some time and will continue. It is being propelled by the need for greater efficiency, scale, scope, escalating technology requirements and deregulation. This trend is leading to huge market capitalizations among U.S. banks, which provides them with considerable clout to grow through acquisitions, an important source of competitiveness while our industry is consolidating.

concurrents ou par une nouvelle technologie. Les derniers mots des points saillants du rapport disent tout. Le groupe de travail écrit:

On n'arrête pas le changement, et nous ne pouvons pas faire comme s'il n'existait pas. Pour les institutions financières comme pour leurs clients, et les responsables de l'intérêt public, il est exclu de penser maintenir le statu quo.

C'est une opinion que je partage sans réserve.

Ces forces se manifestent dans les besoins et les préférences de nos clients qui évoluent. Permettez-moi d'illustrer ce propos par quelques exemples.

Il y a quinze ans, 90 p. 100 des opérations bancaires courantes à la Banque Royale étaient effectuées dans les succursales; il y a dix ans, 50 p. 100 de ces opérations étaient effectuées dans des succursales et 50 p. 100 à des guichets automatiques de banque. Aujourd'hui, moins de 15 p. 100 des opérations sont effectuées dans notre réseau de succursales, plus de 85 p. 100 étant faites par des moyens électroniques, GAB, services bancaires par téléphone ou par ordinateur. Les gens font tellement moins de chèques que les deux principaux fournisseurs du Canada ont annoncé leur fusion aujourd'hui. Les transactions écrites sont à la baisse depuis 1988.

La Banque Royale a lancé le service bancaire par téléphone en 1995. Au cours de leur première année d'exploitation, nos télécentres ont reçu 4,8 millions d'appels. Trois ans plus tard, ce nombre augmentera à 43 millions.

Les cartes de débit n'existaient pas il y a cinq ans. En 1997, les opérations par cartes de débit représentaient 34 p. 100 de toutes les opérations. Cela représente 22 millions d'opérations par mois!

Entre 1990 et 1996, le marché des fonds communs de placement a connu une croissance de 750 p. 100, alors que les dépôts personnels n'ont augmenté que de 16 p. 100. En dollars, entre 1991 et 1996, l'augmentation annuelle moyenne des fonds communs de placement a représenté environ le triple de l'augmentation annuelle moyenne des dépôts personnels. À supposer le même rythme de taux relatifs de croissance, le montant d'épargne des Canadiens détenu dans des fonds communs de placement dépassera celui détenu dans des dépôts personnels d'ici quelques années. C'est déjà le cas aux États-Unis.

Tout cela traduit des tendances irréversibles qui modèlent le secteur des services financiers au niveau institutionnel dans le monde entier. Et cela m'amène à vous présenter une vision de l'avenir vers lequel nous nous dirigeons.

Premièrement, la consolidation et la rationalisation du secteur bancaire nord-américain sont amorcées depuis quelque temps déjà et continueront. Ce mouvement est motivé par la nécessité de gains d'efficacité, d'une plus grande échelle et envergure, par les besoins technologiques qui augmentent et par la déréglementation. Cette tendance conduit à d'énormes capitalisations boursières des banques américaines qui donnent à celles-ci un poids considérable pour croître par des acquisitions, ce qui est une importante source de compétitivité pendant que notre industrie se consolide.

The gap in market capitalization between the Royal Bank and the average of the top 15 U.S. banks was under \$3 billion in 1993. Today it is \$23 billion.

Second, globalization will have a lasting impact on Canadian financial institutions in ways not yet imagined. For example, the task force report notes that the globalization of wholesale banking has resulted in the disappearance of U.K. investment banks, even though London remains a major international financial centre. While the globalization of retail banking is in its infancy, the survival of Canadian retail banks as full-service players is not guaranteed, if action is not taken soon.

Third, increasingly there will be divergence between the strategies of different Canadian banks as each selects directions based on its core competencies. Some of this is already apparent in the differences among Canadian banks with respect to their strategies and the business segments and markets that they are pursuing. These differences will widen. What may make sense for one bank or financial institution may not for another.

Fourth, meeting the changing demands of customers for a mix of service delivery mechanisms poses real challenges. While most customers have embraced the electronic delivery channels, such as ABMs, telephone and PC banking, today they still want the option of face-to-face branch access. This is currently leading to costly duplication. In five to ten years, with better use of technology and better understanding of customer needs, we will be able to better meet diverse customer preferences more efficiently. Finally, Canadian banks also need to respond to the increasing expectations of Canadians that financial services firms should provide tangible support for communities and pursue more community customer partnerships.

These are some of the directions shaping our industry. They pose major challenges and the task force recognizes their importance. There are important broad themes in the proposals that are in harmony with the challenges we face, and which I strongly endorse. The most powerful theme is that, in any reform, the interests of the consumer should be paramount. In order to meet this important test of serving the consumer interest, the task force recognizes that the best approach is to have a vibrant, open and competitive financial services industry within a sound prudential framework.

The report makes a number of recommendations to benefit consumers, such as consumer protection safeguards, redress mechanisms, convenience of access and meeting the needs of small businesses and communities. We concur with all of these and welcome their application to all financial institutions.

L'écart de capitalisation boursière entre la Banque Royale et la moyenne des 15 plus grandes banques américaines était de moins de 3 milliards de dollars en 1993; aujourd'hui, il atteint 23 milliards de dollars.

Deuxièmement, la mondialisation aura une incidence durable sur les institutions financières canadiennes d'une manière qu'on n'imagine pas encore. Par exemple, le rapport du Groupe de travail note que la mondialisation des banques de gros a entraîné la disparition des banques d'investissement au Royaume-Uni, même si Londres reste un important centre financier. Alors que la mondialisation des banques du secteur de détail débute, la survie des banques de détail canadiennes comme établissements offrant tous les services n'est pas garantie si aucune mesure n'est prise rapidement.

Troisièmement, de plus en plus, il se produira une divergence entre les stratégies des différentes banques canadiennes à mesure que chacune choisira des orientations en fonction de ses compétences fondamentales. Cela commence déjà à se manifester dans les différences entre les banques canadiennes en ce qui concerne leurs stratégies et les segments de clientèle et marchés qu'elles visent. Ces différences s'accroîtront. Si bien que ce qui pourrait être fondé pour une banque ou une autre institution financière peut ne pas l'être pour une autre.

Quatrièmement, répondre à l'évolution des exigences des clients qui veulent un ensemble de moyens de prestation des services représente un véritable défi. Alors que la plupart des clients ont adopté les moyens électroniques tels que les GAB, les services bancaires par téléphone et les services bancaires sur PC, aujourd'hui, ils veulent garder la possibilité d'un contact personnel dans les succursales. Cela entraîne actuellement un double emploi coûteux. Dans cinq à dix ans, avec un meilleur emploi des moyens technologiques et une meilleure compréhension des besoins des clients, nous serons en mesure de répondre plus efficacement aux préférences diverses des clients. Enfin, les banques canadiennes doivent aussi répondre aux attentes croissantes des Canadiens qui veulent que les entreprises de services financiers offrent un soutien tangible aux collectivités et se lancent dans plus de partenariats avec les clients et les collectivités.

Ce sont là quelques-unes des orientations qui dessinent le profil de notre secteur. Elles posent de grands défis et le groupe de travail reconnaît leur importance. Les propositions contiennent d'importants grands thèmes en accord avec les défis que nous devons relever auxquels je souscris fermement. Le thème le plus puissant est que, dans toute réforme, les intérêts des consommateurs doivent passer en premier. Pour respecter cet important critère, le groupe de travail reconnaît que la meilleure approche est d'avoir un secteur de services financiers dynamique, ouvert et concurrentiel.

Le rapport présente de nombreuses recommandations qui profiteront aux consommateurs, notamment des barrières de protection, des mécanismes de recours, la commodité d'accès et la satisfaction des besoins des petites entreprises et des collectivités. Nous souscrivons à toutes ces recommandations et souhaitons leur application à l'ensemble des institutions financières.

In particular, we agree with the task force that Canadians believe banks have greater public responsibilities than other businesses and that they also expect banks to play leadership roles in their communities. At the Royal Bank, we are proud of our record of community involvement and endorse the recommendation by the task force that all federally regulated deposit institutions and life insurance companies be required to file a company accountability statement with the Minister of Finance.

In supporting this community accountability statement concept, we are ready to help build an open, inclusive and transparent consultation process with various community groups to collaboratively develop a score card of accountability, with respect to community expectations.

In the next few minutes, I should like to focus my comments on two broad sets of other recommendations. One set aims at enhancing competition, creating an environment where there are numerous players, domestic and foreign. The second set attempts to ensure that they operate within an efficient, effective and flexible regulatory system.

The Royal Bank has always supported measures to increase competition and I should like to enumerate some of the report's major positive recommendations in this area, which we support. Ownership policy governing financial institutions is clearly an important factor in determining the degree of competition. The report's proposals relating to this provide a pragmatic and sensible direction. The wide ownership rules faced by Canada's Schedule I banks have had the twin objectives of ensuring a separation between commerce and finance and ensuring domestic control. While these may well be justified government objectives, there have been four undesirable consequences. The report attempts to correct these.

First, by applying only to banks, the policy is open to being undermined by the non-bank sector. In addressing this issue, the report proposes extending the wide ownership rules to all financial institutions, not just banks.

Second, since ownership rules may act as barriers for new bank start-ups, as it is practically difficult to have dispersed ownership in small institutions, the report provides for exceptions to the rule for small institutions.

Third, since the strict 10 per cent rule may limit the use of bank shares for a merger and acquisitions strategy, where the partner may not be as widely held as a Canadian bank, the report suggests that the 10 per cent limit be allowed to rise to 20 per cent, with ministerial discretion.

Nous convenons tout particulièrement avec le groupe de travail que les Canadiens croient que les banques ont de plus grandes responsabilités envers le public que les autres entreprises et qu'ils s'attendent aussi à ce que les banques jouent un rôle de chef de file dans la collectivité. À la Banque Royale, nous sommes fiers de notre bilan de participation à la collectivité et nous souscrivons à la recommandation du groupe de travail selon laquelle toutes les institutions de dépôt et sociétés d'assurance-vie réglementées au niveau fédéral devraient être tenues de déposer un rapport sur leurs responsabilités envers les collectivités auprès du ministre des Finances.

À l'appui de ce concept de rapport sur les responsabilités envers les collectivités, nous sommes disposés à aider à bâtir un processus ouvert, global et transparent de consultation avec divers groupes communautaires pour élaborer ensemble un bilan des responsabilités concernant les attentes de la collectivité.

Pendant les prochaines minutes, j'aimerais axer mes commentaires sur deux grands ensembles d'autres recommandations. L'un vise l'accroissement de la concurrence, par la création d'un environnement ouvert à de nombreux acteurs, canadiens et étrangers. Le deuxième ensemble essaie de faire en sorte que ceux-ci évoluent dans un régime réglementaire efficient, efficace et souple.

La Banque Royale a toujours soutenu les mesures qui visent à accroître la concurrence et j'aimerais énumérer quelques-unes des grandes recommandations positives du rapport dans ce domaine qui ont notre soutien. La politique en matière de propriété applicable aux institutions financières est, à l'évidence, un facteur important pour déterminer le degré de concurrence. Les propositions du rapport à ce sujet marquent une orientation pragmatique et sensée. La règle exigeant une large répartition du capital imposée aux banques de l'annexe I du Canada avait le double objectif d'assurer la séparation des intérêts financiers et commerciaux et un contrôle canadien des institutions. Il s'agit certes d'objectifs gouvernementaux justifiés, mais ces règles ont eu quatre conséquences indésirables que le rapport essaie de corriger.

Premièrement, ne s'appliquant qu'aux seules banques, la politique peut être minée par le secteur non bancaire. Pour remédier à ce problème, le rapport propose d'étendre les règles de large répartition du capital à toutes les institutions financières, pas seulement aux banques.

Deuxièmement, comme les règles en matière de propriété peuvent être des entraves à la création de nouvelles banques, puisqu'il est difficile dans la pratique d'avoir une large répartition du capital dans de petites institutions, le rapport prévoit des exceptions à la règle pour les petites institutions.

Troisièmement, comme la règle stricte des 10 p. 100 pourrait limiter l'utilisation des actions bancaires dans une stratégie de fusion et d'acquisition lorsque le partenaire n'a pas un capital aussi largement réparti qu'une banque canadienne, le rapport propose que la limite de 10 p. 100 puisse être relevée à 20 p. 100 par le ministre.

Finally, since the ownership regime prevents outright takeovers, it can be a barrier to effective foreign competition. In addressing this, the report recommends allowing outright takeovers of widely held, large institutions by large, widely held foreign institutions under exceptional circumstances, where it is clearly in the interest of Canadians to do so.

In the area of organizational flexibility, we welcome the report's proposals to give banks and other financial institutions the option of structuring themselves under a federally regulated financial holding company, if they wish. This will provide individual institutions with the flexibility to organize their corporate structure, as they deem most appropriate within a sound prudential framework.

On mergers, the Royal Bank is in full agreement with the report's conclusions that mergers among institutions are a viable business strategy and should not be prohibited outright. We also fully support the report's proposals for the case-by-case merger review process.

On greater openness to foreign competition, we welcome the proposals to permit foreign bank branching and other related proposals to encourage cross-border lending by foreign banks that may not wish to establish a physical presence in Canada.

We support the initiatives to enhance domestic competition. In addition to the changes to ownership policy, which will encourage more new bank start-ups, there are proposals to enable credit unions to operate nationally and compete more effectively.

On the payment system, we welcome the proposals to broaden access to insurance companies and others institutions that meet criteria relating to their solvency, liquidity and regulatory and legal frameworks.

Similarly, on leasing and retail distribution of insurance, we are pleased with the proposals to do away with these restrictions. Consumers stand to benefit from the greater competition that adoption of all of these proposals will bring to the market-place.

The task force recognizes that a competitive financial services industry must also have a sound regulatory framework and it makes a number of recommendations. The task force suggests strengthening the role of OSFI, clarifying the role of CDIC and harmonizing compensation programs for depositors with those for policy holders. They aim to streamline regulatory effectiveness, making it flexible and responsive to market forces without compromising prudential concerns. We are in agreement with these aims.

Enfin, comme le régime de propriété empêche les offres publiques d'achat franches, il peut être une entrave à une concurrence étrangère efficace. Pour remédier à cela, le rapport recommande d'autoriser les offres publiques d'achat directes d'institutions à large répartition du capital par des institutions à large répartition du capital étrangères dans des circonstances exceptionnelles lorsque cela se fait clairement dans l'intérêt des Canadiens.

En matière de souplesse d'organisation, nous saluons les propositions du rapport visant à donner aux banques et aux autres institutions financières la possibilité de se structurer selon la formule des sociétés de portefeuille financières réglementées au niveau fédéral, si elles le souhaitent. Cela laissera aux institutions la latitude de se donner la structure d'entreprise qu'elles jugent appropriée, dans un cadre prudentiel solide.

À propos des fusions, la Banque Royale est totalement en accord avec la conclusion du rapport selon laquelle les fusions entre les institutions constituent une stratégie viable et ne doivent être interdites automatiquement. Nous soutenons également entièrement les propositions du rapport concernant l'examen des fusions au cas par cas.

Au sujet d'une plus grande ouverture à la concurrence étrangère, nous saluons les propositions visant à permettre à des banques étrangères d'établir des succursales ainsi que les autres propositions annexes visant à encourager les prêts transfrontaliers par des banques étrangères qui ne souhaitent pas établir une présence physique au Canada.

Nous soutenons les initiatives d'accroissement de la concurrence intérieure. Aux changements de la politique en matière de propriété qui encouragent les créations de nouvelles banques, s'ajoutent des propositions visant à permettre aux coopératives de crédit et caisses populaires d'évoluer à l'échelle nationale et de livrer concurrence plus efficacement.

Quant au système de paiements, nous accueillons avec joie les propositions visant à élargir l'accès aux sociétés d'assurance et à d'autres sous réserve, et je cite, qu'ils «répondent aux critères de solvabilité, de liquidité ainsi qu'à ceux prévus dans leur cadre réglementaire et juridique».

De même, pour le crédit-bail et la vente au détail d'assurance, nous sommes heureux des propositions visant à éliminer les restrictions actuelles. Les consommateurs profiteront de l'accroissement de la concurrence qu'entraînera l'adoption de ces propositions sur le marché.

Le groupe de travail reconnaît qu'un secteur des services financiers concurrentiel doit aussi avoir un cadre réglementaire solide et il fait un certain nombre de recommandations. Celles-ci comprennent la proposition d'un renforcement du rôle du BSIF, de la clarification du rôle de la SADC et de l'harmonisation des programmes d'indemnisation des déposants avec ceux des titulaires de polices. Elles visent à rationaliser l'efficacité de la réglementation, en la rendant souple et mieux à même de réagir aux forces du marché, sans compromettre les aspects prudentiels. Nous souscrivons à ces objectifs.

In providing government with a clear path into the next century, the task force report cautions that time is of the essence. It urges that the debate be focused and the action be timely. It points out that to delay is to deny opportunities that could be realized and the challenges facing us will be harder to manage.

I share this view competely.

The task force also notes the need for Canadian financial institutions to consider their strategies in response to the challenges they face. In order to meet new and potential competitors, they must consider how best to position themselves. In this environment, the report clearly points out that there is considerable need for flexibility; flexibility on the part of institutions to be nimble and to adapt as market realities demand, and flexibility on the part of policy makers to allow them to do so. In our case, we have determined that a merger with the Bank of Montreal is the most appropriate response for our institution.

There will obviously be some tough choices and difficult decisions to be made, but I believe that if the government adopts the recommendations of this watershed report, Canadians will be the clear winners. This will ensure the continuation of a strong Canadian financial services sector, providing more competition, leading to a wider choice, better pricing and quality, and increased consumer protection.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cleghorn. I have a question about the future as you have described it on page 2 of your statement. My question is essentially one of timing.

You identified five different trends on that page, but I do not get a sense of the time frame. For example, if you look at globalization, yes, it is happening. I do not know whether the globalization issue becomes a crisis issue for Canadian banks today or in 1999 or in 2005, to pick arbitrary numbers. Yes, there has been some consolidation and rationalization going on in the U.S. banking system, but that is in part as a result of legislative change that has allowed the creation of national banks rather than merely state or regional banks. When I look at the trends, I say, yes, there are a lot of changes happening, but I do not have a feel for when these changes ultimately start to have a significant impact on Canadian banks.

Mr. Cleghorn: Let us use, as an example, mutual funds. I commented on that in my opening remarks. Mutual funds have been the fastest growing area of financial services. They represent the greatest shift that is taking place on the balance sheet of banks. Most Canadian banks today are active in the wholesale deposit-raising market to finance their portfolios because of the disintermediation that has been taking place on the deposit side.

If you look strictly at banks, which is your point, in the latest RRSP season, mutual funds passed bank deposits.

En traçant pour le gouvernement une voie claire pour l'entrée dans le prochain siècle, le rapport du groupe de travail prévient que le temps est compté. Il dit qu'il est important que le débat soit bien centré et se traduise rapidement en actes. Retarder les choses ne ferait que nous priver des possibilités qui peuvent être mises à profit, et rendre plus redoutables les défis qui nous attendent.

Je partage totalement cet avis.

Le groupe de travail note que les institutions financières canadiennes doivent réfléchir à leurs propres stratégies pour relever leurs défis. Pour faire face aux concurrents nouveaux et potentiels, elles doivent examiner la manière de se positionner le mieux elles-mêmes. Dans ce contexte, le rapport exprime clairement qu'il existe un grand besoin de souplesse; de la souplesse de la part des institutions financières pour pouvoir réagir prestement et d'adapter aux réalités du marché, et de la souplesse de la part de ceux qui définissent les politiques pour leur permettre de le faire. Dans notre cas, nous avons déterminé qu'une fusion avec la Banque de Montréal est la réponse la plus appropriée pour notre institution.

Il faudra, de toute évidence, faire certains choix délicats et prendre certaines décisions difficiles, mais je crois que si le gouvernement adopte les recommandations de ce rapport critique, les Canadiens seront clairement les grands gagnants. Cela assurera le maintien d'un secteur de services financiers canadien vigoureux avec plus de concurrence, ce qui entraînera un plus grand choix, de meilleurs tarifs et une plus grande protection des consommateurs.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cleghorn. J'ai une question à vous poser au sujet de l'avenir, de la manière dont vous le décrivez à la page 3 de votre exposé. Ma question concerne essentiellement les délais.

Vous avez identifié cinq tendances différentes, mais sans les situer dans le temps. Prenons, par exemple, la mondialisation. Je ne sais pas si elle risque de précipiter les banques canadiennes dans une crise aujourd'hui, en 1999 ou en 2005, pour prendre des dates arbitraires. Oui, le système bancaire américain a fait l'objet d'une certaine consolidation et d'une certaine rationalisation, mais à la suite en partie des modifications législatives qui ont permis la création de banques nationales par opposition à des banques purement étatiques ou régionales. Lorsque je regarde les tendances, je me dis que bien des changements sont effectivement en train de s'opérer, mais je ne sais pas quand au juste ces changements commenceront à avoir une incidence importante sur les banques canadiennes.

M. Cleghorn: Prenons, par exemple, les fonds communs de placement. J'ai en parlé dans mes observations préliminaires. Il s'agit du secteur des services financiers qui a connu l'expansion la plus rapide. Ils représentent le changement le plus important dans le bilan des banques. La plupart des banques se servent aujourd'hui des dépôts en gros pour financer leurs portefeuilles en raison de la désintermédiation qui s'est produite du côté des dépôts.

Si vous prenez les banques uniquement, vous constaterez qu'au cours de la dernière saison des REER, les fonds communs de placement ont dépassé les dépôts bancaires.

The Chairman: In light of what has happened to the market since the last RRSP season, it will be curious to see what happens in January and February of next year. This does not deny your argument. I say that as a speculative comment.

Mr. Cleghorn: You can look at 1990 to 1996, and of course there were corrections in 1991 and 1994 along the way. The point is that in the United States the mutual funds have passed all deposits. We expect that to happen in Canada in the next several years.

If you take a look at the players, you have two large, world-scale mutual fund providers operating here, among others. The assets held by Canadians in Templeton and Fidelity now exceed those held by each of the five chartered banks and Canada Trust. I am suggesting that they are doing pretty well. This last year, Fidelity was the fastest growing provider, in absolute dollar amount, in Canada.

Mr. Cleghorn: That is correct. They have been at it for a while, but in terms of being active, they started about the same time as the banks, back in the middle of the last decade. That would be an example of what I am talking about.

Another example would be credit cards. We are seeing now the monolines who have covered the U.S. and are now looking northward for a new market to cover. I think that the task force goes into some rather interesting examples of what has happened in other countries, and so on, with their penetration. There have been articles in the paper about it recently. Here you have MBNA, Capital One, and Bank One announcing they are coming here. These are large North American players that use technology, such as call centres and so on. They can operate in Canada just as they do in California, which has the same size of economy and population. It will be our call centres against their call centres. That will be the difference down the road.

The Chairman: You seem to be saying that the future is now, in the sense that the future you described is here, not five or 10 years away.

Mr. Cleghorn: Yes. If you take the U.K. investment banks, you know how quickly they disappeared. That did not take very long.

Senator Meighen: Welcome, Mr. Cleghorn. It is nice to see you again.

I am sure that Mr. MacKay, if he were here, would be overjoyed to read your report. It is not often that a task force chairman would receive such blanket endorsement of their recommendations. I am sure there are some things in the report that cause you disquiet — or maybe there are not.

Given how you indicated you think the future will unravel in the financial services sector industry, starting now and in the years to come, is there any aspect of the MacKay report that causes you grave concern? For example, it has been suggested by some that, on the one hand, MacKay says, "Let us open things up and remove the shackles of regulation." On the other hand, he seems to come up with a number of recommendations for precisely that,

Le président: Étant donné ce qui s'est passé sur le marché depuis la dernière saison des REER, je suis curieux de savoir ce qui va arriver en janvier et février l'an prochain. Je ne dis pas cela pour vous contredire. Ce n'est qu'une supposition.

M. Cleghorn: Prenez la période de 1990 à 1996; bien sûr, il y a eu des corrections en 1991 et en 1994. Ce que je veux dire, c'est qu'aux États-Unis les fonds communs de placement ont dépassé tous les dépôts. Nous nous attendons à ce que la même chose se produise au Canada au cours des prochaines années.

Si vous regardez les participants, vous verrez qu'il y a entre autres ici deux grandes sociétés de fonds communs de placement d'envergure mondiale. Les actifs détenus par des Canadiens chez Templeton et Fidelity dépassent maintenant ceux que détiennent chacune des cinq banques à charte et Canada Trust. Ces sociétés font de très bonnes affaires. L'année dernière, Fidelity est la société qui a pris le plus grand essor, en chiffres absolus, au Canada.

M. Cleghorn: C'est exact. Elles sont en affaires depuis un certain temps, mais je dirais qu'elles ont commencé à s'intéresser à la chose à peu près en même temps que les banques, vers le milieu de la dernière décennie. C'est un exemple de ce que je vous disais.

Un autre exemple serait celui des cartes de crédit. Prenons les entreprises à vocation unique qui existent partout aux États-Unis et qui cherchent maintenant de nouveaux marchés vers le Nord. Le groupe de travail donne des exemples plutôt intéressants de leur pénétration du marché d'autres pays. Il y a eu des articles à ce sujet dans les journaux récemment. MBNA, Capital One et Bank One ont annoncé qu'elles allaient faire une percée ici. Ce sont de grandes sociétés nord-américaines qui se servent de la technologie comme les télécentres par exemple. Elles peuvent faire des affaires au Canada tout comme en Californie qui a une économie et une population de la même taille. Il s'agira de nos télécentres par opposition aux leurs. Ce sera la seule différence.

Le président: Vous semblez dire que l'avenir est déjà à notre porte en ce sens que ce que vous nous décrivez n'arrivera pas dans cinq ou dix ans. C'est déjà chose faite.

M. Cleghorn: Oui. Vous savez à quelle vitesse les banques d'investissement ont disparu du Royaume-Uni. Ça n'a pas été très long.

Le sénateur Meighen: Soyez le bienvenu, monsieur Cleghorn. C'est un plaisir de vous revoir.

Je suis persuadé que s'il était ici, M. MacKay, serait ravi de votre rapport. Il n'arrive pas souvent que les recommandations du président d'un groupe de travail soient accueillies aussi favorablement. Je suis sûr qu'il y a certains points du rapport qui vous inquiètent — ou peut-être que non.

Étant donné la façon dont vous nous avez décrit l'avenir du secteur des services financiers, à partir d'aujourd'hui et dans les années à venir, y a-t-il un aspect quelconque du rapport MacKay qui vous préoccupe grandement? Par exemple, certains ont donné à entendre que, d'une part, M. MacKay prône une plus grande ouverture et l'élimination des obstacles que la réglementation représente et que, d'autre part, il semble faire un certain nombre

regulation, whether in the consumer area or elsewhere. Does that cause you any problem at all?

Mr. Cleghorn: No, because I view this as a recommendation for opening up what appears to be a logjam. It seems to be fair to start with the consumer and ensure that there is wide competition but that there are also protections for the consumer. When this task force started, the level of debate was whether banks would be in car leasing or insurance, not the whole issue of financial services and the inroads of technology and the new kinds of competitors. Frankly, Canada has some barriers for entry that need to be opened up. It has been cited in international studies. We operate in the North American environment. Our bank's assumption has been that there will be open competition and that it will get here somehow, whether it comes through the Internet or right over the border. It happens in many areas of our business now. We had to be prepared for it. This report goes a long way to recognizing what those forces are, but it starts with the consumer.

My own industry has a problem in gaining public support for a lot of its initiatives, and although it does many of the things mentioned here, there is a credibility problem. If an infrastructure can be put in place that will satisfy the public interest, we are prepared to accept that. On the other hand, we look south of the border and we certainly want to be on both sides of the border in personal, commercial and wealth management. We are in the process of acquiring a small Internet bank out of Atlanta, Georgia. We had to meet requirements there in terms of proving our public impact and the positive nature of our arrival.

The Bank of Montreal has certainly faced that with the Harris acquisition and any other acquisitions that they have gone through.

What is recommended here is a made-in-Canada solution that can adopt many of the protections for consumers without having a huge bureaucratic process.

My only concern would be that the report is put in place on a cherry-pick basis. The worst of all worlds would be that we have no flexibility and every competitor in the world coming at us.

Senator Meighen: Do you see the adoption of the MacKay task force recommendations as — I am not seeking to put words in your mouth at all — enabling Canada to catch up to the open financial services sector that exists in many other countries, the United States being perhaps the most important one? Do you see it simply as that or, if it is that, are there any reciprocal benefits that we will gain by doing what MacKay is urging us to do?

You cited, for example, your experience in Atlanta. Was the following ever raised with you? "If we want to do the same thing in Canada, it might be more difficult for whatever reason."

de recommandations en faveur précisément d'une plus réglementation que ce soit dans le secteur de la consommation ou ailleurs. Cela vous pose-t-il un problème?

M. Cleghorn: Non, j'y vois une recommandation pour nous sortir de ce qui semble être une impasse. Il semblerait juste de commencer par le consommateur et de veiller à ce qu'il y ait une grande concurrence tout en offrant une certaine protection au consommateur. Lorsque le groupe de travail a débuté ses travaux, la question était de savoir s'il fallait autoriser les banques à s'occuper de crédit-bail automobile et d'assurance; il n'était pas question alors de toute la gamme des services financiers, des progrès de la technologie et des nouveaux types de concurrents. À dire vrai, il existe au Canada certaines entraves à l'entrée qu'il faut éliminer. Il en a été question dans des études internationales. Nous évoluons dans le contexte nord-américain. Notre banque part de l'hypothèse qu'il y aura ici une libre concurrence à un moment donné, qu'elle provienne d'Internet ou de l'autre côté de la frontière. C'est ce qui se passe actuellement dans un grand nombre de nos secteurs d'activité. Il fallait être prêts. Ce rapport reconnaît en grande partie en quoi ces forces consistent, mais il commence par le consommateur.

Mon propre secteur a de la difficulté à amener le public à appuyer un grand nombre de ses initiatives et même s'il fait pas mal de choses mentionnées ici, il y a un problème de crédibilité. Si une infrastructure pouvait être mise en place pour protéger l'intérêt public, nous serions prêts à l'accepter. Par contre, nous tenons à faire des affaires des deux côtés de la frontière qu'il s'agisse de gestion du personnel, commerciale ou des richesses. Nous sommes en train de nous porter acquéreurs d'une petite banque Internet à Atlanta, en Géorgie. Nous devons satisfaire aux exigences qui y sont imposées, c'est-à-dire prouver que notre arrivée sur le marché était dans l'intérêt public et allait avoir une incidence positive.

La Banque de Montréal a certainement dû satisfaire aux mêmes exigences concernant Harris et toutes ses autres acquisitions.

Ce qui est recommandé ici, c'est une solution canadienne qui comporte de nombreuses mesures de protection des consommateurs sans être trop compliquée sur le plan administratif.

Ma seule crainte, c'est que le rapport soit mis en application au hasard. Le pire qui pourrait arriver, c'est que nous n'ayons aucune marge de manoeuvre alors que la concurrence viendrait du monde entier.

Le sénateur Meighen: Pensez-vous que les recommandations du Groupe de travail MacKay — et je n'essaie pas de vous faire dire ce que vous n'avez pas dit — ont pour seul objet de faire en sorte que le Canada ait un secteur des services financiers aussi ouvert que celui qui existe dans bon nombre d'autres pays, les États-Unis étant peut-être le meilleur exemple? Pensez-vous que c'est là l'essentiel ou, si ça l'est, y aura-t-il des avantages réciproques à faire ce que M. MacKay nous exhorte à faire?

Vous avez cité, par exemple, votre expérience à Atlanta. Vous a-t-on déjà dit que la même chose serait plus difficile au Canada, pour quelque raison que ce soit?

Mr. Cleghorn: We are buying a subsidiary. I expect the border on our business to disappear. There are references here to the Internet. The bank we are buying is the first fully functional Internet bank in North America. With that, we expect to be able to operate for our customers wherever they choose. The rules are being written for that kind of electronic commerce today. We want to be there in the early stages because it will be a very important service delivery channel in the not too distant future. For some segments of our customer base, it will be the preferred channel, especially for younger customers. We do not know exactly what the future will be. It only has 17,000 customers and it is not a major investment. The investment will come as we grow forward.

The U.S. experience still has some barriers in terms of convergence of financial services. We have seen that in the case of the Travellers Citibank example. For a small country like ours to remain a leader, we will probably need to be slightly ahead of the curve. Our regulatory processes certainly are. The Australians and the British are adopting the combined regulatory process that we have for banking and insurance, for example.

Senator Meighen: Are you saying that there are still improvements to be made in our regulatory process?

Mr. Cleghorn: There are always improvements that can be made in everything we do. If we have a flexible system, we do not have to wait five or ten years to do them; we can do them as we go and improve with experience.

Senator Meighen: To what extent do you think the MacKay recommendations will prevent what might or might not be a good thing: the possible fragmentation of the financial services industry? I am thinking of what are termed "category killers." Five years down the line, are we likely to see a full-service banking operation, or will we have to go here for credit cards, and here for smart cards, and here for something else? Is the future unfolding clearly in your mind in that regard?

Mr. Cleghorn: You will have a combination of full-service players as well as monolines — people that pick a niche.

Merrill-Lynch has come back here in a form far bigger than they were when they left in the late 1980s. They are much more of a cross-pillar firm today than they were back then. I would think that they would continue to do so as they seek new revenue opportunities. Whether they will look and sound like a bank, I am not sure, but they will offer many of the same services. With the recommendations here, for example, for broadening the number of players in the payment system, we can see them having many of the same attributes.

M. Cleghorn: Nous achetons une filiale. Je m'attends à ce qu'il n'y ait plus de frontière. Il est question ici d'Internet. La banque que nous sommes sur le point d'acheter est la première banque Internet entièrement fonctionnelle en Amérique du Nord. Nous espérons pouvoir offrir des services à nos clients où ils le veulent. Les règles sont en train d'être écrites pour ce type de commerce électronique. Nous tenons à être présents sur ce marché dès le tout début parce que ce sera un mécanisme de prestation des services très important dans un avenir assez rapproché. Il deviendra le mécanisme préféré de certains segments de notre clientèle, notamment les plus jeunes clients. Nous ne savons pas exactement ce que l'avenir nous réserve. Cette banque ne compte que 17 000 clients et elle ne représente pas un investissement majeur. Nous allons investir au fur et à mesure de notre expansion.

L'expérience américaine comporte encore certains obstacles pour ce qui est de la convergence des services financiers. Nous l'avons vu dans le cas de Travellers Citibank, par exemple. Pour demeurer un chef de file, un petit pays comme le nôtre devra probablement être légèrement en avance de la concurrence. Nos processus réglementaires le sont certainement. Par exemple, les Australiens et les Britanniques ont décidé d'adopter le processus réglementaire combiné que nous avons pour les banques et l'assurance.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous dire que nous avons encore des améliorations à apporter à notre processus réglementaire?

M. Cleghorn: Il est toujours possible de faire mieux. Si le système est assez souple, nous n'aurons pas à attendre cinq ou dix ans pour apporter des améliorations; nous pourrions le faire quand le besoin s'en fera sentir.

Le sénateur Meighen: Dans quelle mesure pensez-vous que les recommandations de M. MacKay vont empêcher ce qui pourrait être ou ne pas être une bonne chose: la fragmentation possible du secteur des services financiers? Je pense à ce qu'on appelle les «grandes surfaces spécialisées». Dans cinq ans, pensez-vous qu'il y aura des banques universelles ou devrons-nous aller à un endroit pour les cartes de crédit, à un autre pour les cartes intelligentes et à un autre encore pour autre chose? Avez-vous une idée de ce que l'avenir nous réserve à ce sujet?

M. Cleghorn: Il y aura des établissements qui offriront une gamme complète de services, ainsi que des établissements à vocation unique — des gens qui auront choisi un créneau.

Merrill-Lynch est beaucoup plus présente depuis son retour qu'elle l'était à la fin des années 80 lorsqu'elle s'est retirée du marché. Elle offre aujourd'hui beaucoup plus de services qu'elle en offrait à l'époque. J'imagine qu'elle continuera à les offrir dans la mesure où elle cherchera de nouvelles sources de revenu. Je ne peux pas vous dire si elle prendra l'allure d'une banque, mais elle offrira un bon nombre des mêmes services. Étant donné qu'il est recommandé ici, par exemple, d'accroître le nombre des participants au système de paiements, il se pourrait qu'ils aient un grand nombre des mêmes attributs.

Fidelity, for example, is a powerhouse in its own right, a very serious player. In the U.S., they do a variety of activities. I would expect that as their business base grows here, they may choose to broaden their level of activity. Bank One is coming in as a credit card, but it is a full-service bank that is in the process of merging with First Chicago. They may decide to do that.

I saw an ad the other day for Nation's Bank. We will see divisions of financial institutions coming here. We might see them in a complete, full-service capacity if that is what they choose. If they think that the competitive landscape is such that their service is better, they will give it a try. We are certainly seeing it with the monolines today.

Our point is that whatever we decide to be in the future, it must be something that balances our ability to service our customers, deal with the communities in which we are located, and satisfy the needs of our shareholders as well. That will be a fairly flexible future, especially with technology. To think that we can be in all the services that we are in today on both sides of the border might be a good vision, but it might be tough 10 or 15 years out from now when you have specialists there, as well as full-service players.

Senator Meighen: Could you talk for a moment about your vision of the payment system? You supported the opening-up of the system. Would that mean cross-subsidization of the members of the system to an extent, or would there be a separation between the insurance industry looking after its own and the banking industry looking after its own?

Mr. Cleghorn: There, you get into definitions of solvency, liquidity, and strength. Forget the players today, but take a look at what we have. We have a better system than the Americans do. Customers are better served. They get their funds coast to coast literally the same day. If you dilute the system, and the system is not sure whether someone will be there when the cheque clears, they will hold on to it, which is the situation in the States today.

There are various players, and the Bank of Canada will have some say as to the definitions of solvency and security. Comments in the press were made recently by American players. We do not want to back into what they have because it is not in the best interests of the consumer.

Senator Meighen: Do I understand that, assuming questions of solvency and all that can be satisfactorily answered, once you are in the club, you are an equal member of it?

Mr. Cleghorn: Yes, and to go with that, you also have recommendations on deposit insurance. You may have the same administration but separate pools for insurance and banks. That helps to achieve a level of satisfaction by consumers and also the other users.

Fidelity, par exemple, une société très dynamique, est un joueur très important. Elle s'adonne à toutes sortes d'activités aux États-Unis. Je m'attends à ce qu'elle diversifie ses activités ici à mesure qu'elle prendra de l'expansion. Bank One offre maintenant sa carte de crédit ici, mais c'est une banque universelle qui est sur le point de fusionner avec First Chicago. Elles pourraient bien prendre une décision en ce sens.

J'ai vu une annonce l'autre jour pour la Nation's Bank. Des divisions des institutions financières vont venir s'installer ici. Elles pourraient, si elles le veulent, offrir toute la gamme des services financiers. Si elles pensent que l'environnement concurrentiel est tel que leurs services sont meilleurs, elles vont tenter leur chance. C'est certainement ce que font les entreprises à vocation unique aujourd'hui.

Notre point de vue, c'est que peu importe ce que nous déciderons de faire à l'avenir, il nous faudra pouvoir offrir à nos clients les services qu'ils recherchent et nous occuper des collectivités où nous ferons des affaires tout en répondant aux attentes de nos actionnaires. L'avenir nous promet une assez grande souplesse, étant donné surtout la technologie. C'est peut-être une bonne idée de vouloir offrir des deux côtés de la frontière tous les services que nous offrons aujourd'hui, mais la chose pourrait être difficile dans dix ou quinze ans d'ici lorsqu'il y aura là-bas des spécialistes et des établissements offrant toute la gamme des services.

Le sénateur Meighen: Pourriez-vous nous parler pendant un moment de votre vision du système de paiements? Vous êtes en faveur d'une plus grande ouverture du système. Est-ce que cela veut dire qu'il pourrait y avoir interfinancement des services jusqu'à un certain point, ou est-ce qu'une distinction serait faite entre l'industrie des assurances et le secteur bancaire?

M. Cleghorn: Vous entrez ici dans la définition de la solvabilité, de la liquidité et de la force. Oubliez les participants actuels, mais regardez ce que nous avons. Nous avons un meilleur système que les Américains. Les clients sont mieux servis. Leurs fonds peuvent être transférés d'un bout à l'autre du pays le même jour, à proprement parler. Si vous diluez le système et qu'on ne sache pas si quelqu'un sera là après qu'il y aura eu compensation du chèque, on va bloquer les fonds, comme cela se fait actuellement aux États-Unis.

Il y a divers participants et la Banque du Canada aura son mot à dire sur la définition de la solvabilité et de la sécurité. Des participants américains ont récemment fait des observations dans la presse. Nous ne voulons pas revenir au même système, parce que ce n'est pas dans le meilleur intérêt du consommateur.

Le sénateur Meighen: Une fois donc réglées de manière satisfaisante les questions de solvabilité et autres, dois-je comprendre que lorsqu'on est entré dans le club, on en est un membre égal?

M. Cleghorn: Oui, et il y a aussi les recommandations au sujet de l'assurance-dépôts. Il se peut que les administrateurs soient les mêmes, mais qu'il y ait des fonds distincts pour l'assurance et les banques. Cela permet d'atteindre un certain degré de satisfaction des clients et des autres utilisateurs également.

Senator Callbeck: When you talked about trends shaping the financial services industry, you mentioned that Canadians expect tangible support to communities. You mentioned the community accountability statement. When this committee was in Washington talking to the Federal Reserve Bank, they indicated that their Community Reinvestment Act had been successful. The banks were hesitant at first, but they have come around. The Canadian Bankers Association indicated that they had little difficulty with it, except that they thought it should be extended for the four pillars.

You mentioned this evening that you are behind a community accountability statement. I believe I read press reports where you favour a score card similar to that American reinvestment act. I should like to hear you expand on what you see. What factors will be looked at in that accountability statement? In other words, if this was in force, what could a community expect to see on their statement?

Mr. Cleghorn: When I talk about a community score card, it is something that we want to work up between individual communities. The MacKay task force, rather than laying out exactly the way it should be, lays out certain criteria, with which we would agree. They also say it is not just banks. It will be other people that are in financial services, which is fair.

There is a perception that perhaps banks do not do enough, whereas others might. You will now have a chance. There must be some kind of common score-card, although they do not attempt to do that here, to be able to get a meaningful comparison.

In the States, as I am sure you heard in Washington, that developed as a result of the red-lining process in communities, which was a lending issue. We are talking about a much broader application, as they are here in the MacKay report, where it goes clearly beyond just lending in a community. Canada can learn from the American practices of community reinvestment and can come up with something more modern, based on the practices here and not the kinds of practices there in the 1960s and 1970s that led to the Community Reinvestment Act being legislated. That is something that is applicable to all players.

I would not add too much to what MacKay has already indicated, namely, the various areas that could be covered, but it should be broader than just lending. It would be things such as partnerships in micro-credit, for example. We have some now with Calmeadow, which is considered one of the leaders, if not the leader. I would suggest a visit by Martin Connell to talk about the micro-credit area because it does not just cover cities like Toronto. They are active in Nova Scotia and have had projects out in British Columbia as well. We are a major partner, as is the Bank of Montreal, with CalMeadow. Another area would be in the area of volunteer support, both by the employees and the institution itself.

Le sénateur Callbeck: Lorsque vous avez parlé des tendances qui vont façonner le secteur des services financiers, vous avez indiqué que les Canadiens s'attendent à un appui tangible aux collectivités. Vous avez mentionné l'énoncé des responsabilités communautaires. Lorsque nous sommes allés à Washington, nous avons rencontré des représentants de la Federal Reserve Bank qui nous ont dit que la Community Reinvestment Act avait été un succès. Les banques étaient réticentes au début, mais elles ont changé d'avis. L'Association des banquiers canadiens nous a indiqué qu'elle n'y voyait pas vraiment d'inconvénient, sauf qu'il faudrait l'étendre aux quatre piliers.

Vous avez dit ce soir que vous êtes en faveur d'un énoncé des responsabilités communautaires. Je crois avoir lu dans les journaux que vous êtes en faveur d'un bilan semblable à la loi américaine sur le réinvestissement. J'aimerais que vous nous donniez plus de précisions. Quels facteurs seraient examinés dans l'énoncé des responsabilités? Autrement dit, s'il en existait un, qu'est-ce qu'une collectivité pourrait s'attendre à y trouver?

M. Cleghorn: Lorsque je parle d'un bilan des responsabilités, je veux parler d'une chose à laquelle on arriverait avec les différentes collectivités. Au lieu de dire ce qu'il faudrait faire exactement, le Groupe de travail MacKay définit certains critères, sur lesquels nous serions d'accord. Il dit également que ce n'est pas uniquement pour les banques. Cela s'appliquerait aussi à d'autres participants du secteur des services financiers, ce qui est juste.

On a l'impression que les banques n'en font peut-être pas assez, contrairement à d'autres. Elles auront la chance de faire leurs preuves. Il doit y avoir une espèce de bilan commun, même si ça n'a pas encore été essayé ici, pour pouvoir faire une comparaison utile.

Aux États-Unis, comme on vous l'a sûrement dit à Washington, l'idée a fait son chemin à cause de la discrimination financière qui existait dans les collectivités en matière de prêts. Son application ici serait beaucoup plus vaste, comme le dit d'ailleurs le rapport MacKay, parce qu'on irait clairement au-delà des prêts dans une collectivité. Le Canada peut tirer une leçon des pratiques américaines de réinvestissement communautaire et arriver à une notion plus moderne, fondée sur nos pratiques et non pas sur les pratiques qui étaient en vigueur aux États-Unis dans les années 60 et 70 lorsque la Community Reinvestment Act a été adoptée. Ce serait une chose qui s'appliquerait à tous les participants.

Je n'ai pas grand-chose à ajouter à ce qui est dit dans le rapport MacKay, c'est-à-dire à la liste des divers secteurs qui devraient être couverts, mais il ne faudrait pas que ce soit uniquement les prêts. Il pourrait s'agir, par exemple, de partenariats dans le microcrédit. Nous en avons quelques-uns avec Calmeadow, qui est considérée comme un des chefs de file, sinon le chef de file. Je vous suggérerais d'inviter Martin Connell à venir vous parler du microcrédit, parce qu'il n'intéresse pas seulement des villes comme Toronto. Cette société est active en Nouvelle-Écosse et a eu des projets en Colombie-Britannique également. Nous sommes l'un de ses principaux partenaires, tout comme la Banque de Montréal. Un autre secteur serait celui de l'aide aux bénévoles, de la part des employés et de l'institution elle-même.

In looking at scorecards, we found that you might have a different score-card for Toronto than for Charlottetown. It is important that the communities have some say as to what is important in their particular area and what they think should be on a score-card. We are talking about forming a grassroots score-card, as opposed to one that serves everyone from Newfoundland to Vancouver Island.

The Chairman: I presume that the list Mr. Cleghorn is referring to is the list on page 170 of the main report, which lists the items as Mr. MacKay has suggested.

While Senator Callbeck finds that, I will ask a supplementary question. There is a second list in the report on page 117, which talks about public interest criteria vis-à-vis mergers. Senator Callbeck asked you about the criteria for community accountability statements; what are your views on this list? Both lists raise public interest criteria questions and one could envision a combined list of the two of them, somehow.

Mr. Cleghorn: Yes, you could. The public interest criteria for mergers is something that would be considered in the short term, whereas with the score-card for community involvement, you might start with a draft and it might take some time.

The report asks for all players in financial services to draw up a score-card for community support. I have no issue with any of these criteria. The issue is how extensive these public interest meetings would be and over what period of time.

Senator Kenny: When you describe different criteria for different regions, do you also envisage different institutions for each community or would you see a common set of criteria in each community?

Mr. Cleghorn: That might vary depending on what services they are offering. For example, if they are offering investment services, you might have that kind of criteria. If they are involved in lending, there might be others. The trick will be to try to include non-regulated ones, as well, which are increasingly more active, for example, in medium-sized, small-business financing.

Senator Kenny: What you are talking about is a community statement that each institution would make to that community that would form a type of contract or standard or threshold. Would each institution have a different threshold to meet, with which to satisfy the community?

Mr. Cleghorn: As I recall reading, I do not think that they said exactly how it should be.

Senator Kenny: I was asking your views on it.

Mr. Cleghorn: Sorry. It is my view that it depends on the individual institution's involvement in that community, both at the business and the community's levels. I refer to its impact on that community, in other words. It also talks about taxes paid to all levels of government, which is a very good thing to include in the community score-card.

Nous nous sommes aperçus que le bilan pour Toronto pourrait être différent de celui de Charlottetown. Il est important que les collectivités aient leur mot à dire sur ce qui compte dans leur région et sur ce qui devrait figurer, d'après elles, dans un bilan. Nous voulons parler ici d'un bilan local par opposition à un autre qui serait le même pour tout le monde, de Terre-Neuve à l'île de Vancouver.

Le président: Je suppose que la liste à laquelle M. Cleghorn fait allusion est celle qui figure à la page 197 du rapport MacKay.

En attendant que le sénateur Callbeck trouve la page, je vais vous poser une question supplémentaire. Il y a une deuxième liste à la page 132 du rapport où il est question des critères d'intérêt public applicables aux fusions. Le sénateur Callbeck vous a posé une question au sujet des critères pour les énoncés de responsabilités communautaires; que pensez-vous de cette liste? Elles soulèvent toutes les deux des questions au sujet des critères d'intérêt public et on pourrait se demander s'il ne devrait pas y avoir une seule liste.

M. Cleghorn: Oui. Les critères d'intérêt public pour les fusions sont une chose qui pourrait être envisagée à court terme tandis qu'il faudrait peut-être un certain temps pour en arriver à un bilan pour la participation communautaire.

Il est dit dans le rapport que tous les participants du secteur des services financiers devraient établir ensemble un bilan pour le soutien communautaire. Je ne trouve rien à redire à aucun de ces critères. La question est de savoir quelle ampleur auraient ces réunions d'intérêt public et sur quelle période de temps elles auraient lieu.

Le sénateur Kenny: Lorsque vous décrivez différents critères pour différentes régions, envisagez-vous également différentes institutions pour chaque collectivité ou songeriez-vous à un ensemble commun de critères dans chaque collectivité?

M. Cleghorn: Tout dépendrait des services offerts. Par exemple, si elles offraient des services d'investissement, vous pourriez avoir ce genre de critères. Si elles s'occupaient de prêts, il pourrait y en avoir d'autres. L'idée serait d'essayer d'englober également les institutions qui ne sont pas réglementées, qui sont de plus en plus actives, par exemple, à l'égard du financement des petites et moyennes entreprises.

Le sénateur Kenny: Vous parlez en fait d'un énoncé des responsabilités que chaque institution s'engagerait à respecter envers la collectivité, un énoncé qui serait un type de contrat, de norme ou de seuil. Chaque institution aurait-elle un seuil différent à atteindre pour répondre aux besoins de la collectivité?

M. Cleghorn: Si je me souviens bien, je ne pense pas qu'il y avait des précisions dans le rapport.

Le sénateur Kenny: Je voulais avoir votre point de vue.

M. Cleghorn: Désolé. À mon avis, tout dépend de l'engagement de l'institution dans cette collectivité, que ce soit au niveau commercial ou communautaire. Autrement dit, je veux parler de son impact sur cette collectivité. Il est question aussi des impôts payés à tous les paliers de gouvernement, ce qui est une très bonne chose à inclure dans un bilan communautaire.

Senator Angus: Mr. Cleghorn, my first question arises from your opening statement. As Senator Meighen pointed out, this appears to be very favourable to the task force report.

On page 2 of your statement, you talk about globalization and you refer to the fact that global retail banking is in its infancy, but the survival of Canadian retail banks as full-service players is not guaranteed unless action is taken soon.

This raises these questions: What kind of action, by whom and what does "soon" mean?

Mr. Cleghorn: I can talk about new areas of service, the way banks are permitted to do things in the States or in the U.K., for example. There are schedules in other countries, which show bank insurance activity and car leasing, for example. Those are two that I would mention.

There is also the ability to follow whatever strategic move you need to follow with each institution, by looking at its future and determining what it needs to do, whether that happens to be mergers or divestitures or concentrating on particular niches.

Right now we have regulatory barriers that prevent additional revenue sources, unlike other countries, and we have barriers that prevent combinations in certain circumstances.

We have other things. We have NAFTA, but we have non-NAFTA counting rules, for example, which have also been mentioned in this report. We have things that are uniquely Canadian but which impede the progress of maintaining the strength in certain industries in our financial services industry that we have been used to.

When the report says, as indeed our bank has said, that the status quo is no longer an option, it is absolutely true. Technology is enabling new competition to come in faster than the old bricks-and-mortar entry of before.

I look at Canada as an interesting market for anyone who wants to do business here. Once they appear to have saturated their own market, they look here, just as they seek to penetrate the U.K. and other countries. They have started and many have been here for a while. We view that as a fact.

I will give you an example of how long it takes to turn your systems against competition. When we joined forces with Royal Trust, it took us four years to combine our term deposit and mutual funds. Four years can be an eternity if you are looking at competition. It took us four years because the first attempt blew up and cost us \$10 million. So, systems integration is not foolproof, but it is essential in order to achieve the benefits of technology and to be able to face competition in the future.

Le sénateur Angus: Monsieur Cleghorn, ma première question a trait à votre déclaration préliminaire. Comme le sénateur Meighen l'a indiqué, vous semblez très favorable au rapport du groupe de travail.

À la page 3 de votre exposé, vous parlez de la mondialisation et vous faites allusion au fait que les opérations bancaires de détail mondiales en sont à leurs balbutiements, mais que la survie des banques de détail comme établissements offrant tous les services n'est pas garantie si aucune mesure n'est prise rapidement.

Cela m'amène à vous poser ces questions: Quel genre de mesures, par qui et que voulez-vous dire par «rapidement»?

M. Cleghorn: Je peux vous parler de nouveaux secteurs de services, de la façon dont les banques sont autorisées à faire des choses aux États-Unis ou au Royaume-Uni, par exemple. Il y a des annexes dans d'autres pays qui montrent que les banques sont autorisées à vendre de l'assurance et à s'occuper de crédit-bail automobile. Ce sont là deux exemples.

Il y a aussi la capacité de prendre des décisions stratégiques à l'intérieur de chaque institution en examinant son avenir et en déterminant ce qu'elle doit faire, qu'il s'agisse de fusions, de cessions d'actions ou de la concentration dans des créneaux en particulier.

À l'heure actuelle, nous avons des obstacles réglementaires qui empêchent de trouver d'autres sources de revenu, contrairement à d'autres pays, et nous avons des barrières qui empêchent les combinaisons dans certains cas.

Nous avons d'autres choses. Nous avons l'ALENA, mais nous avons des règles de comptage qui n'ont rien à voir avec l'ALENA, par exemple, et dont il est question également dans ce rapport. Nous avons des choses qui sont uniques au Canada, mais qui nuisent à la réalisation de progrès du genre de ceux auxquels nous sommes habitués dans certaines branches de notre secteur des services financiers.

Lorsque les auteurs du rapport disent, comme notre banque l'a dit elle aussi, que le statu quo n'est désormais plus une option, ils ont tout à fait raison. La technologie permet à la nouvelle concurrence de pénétrer le marché beaucoup plus rapidement qu'autrefois lorsque tout se faisait entre quatre murs.

Je trouve que le Canada est un marché intéressant pour tous ceux qui veulent faire des affaires ici. Lorsque leur propre marché semble être saturé, ils se tournent vers le nôtre tout comme ils ont essayé de pénétrer le marché du Royaume-Uni et d'autres pays. Ils ont fait une percée et nombreux sont ceux qui sont ici depuis un bon bout de temps. C'est un fait.

Je vais vous donner un exemple du temps qu'il faut pour pouvoir soutenir la concurrence. Lorsque nous avons front commun avec Royal Trust, il nous a fallu quatre ans pour combiner nos dépôts à terme et nos fonds communs de placement. Quatre ans, c'est une éternité quand on a de la concurrence. Il nous a fallu quatre ans, parce que nous avons échoué la première fois, ce qui nous a coûté 10 millions de dollars. L'intégration des systèmes n'est donc pas à toute épreuve, mais elle est essentielle si on veut tirer partie de la technologie et pouvoir faire face à la concurrence à l'avenir.

Senator Angus: In terms of action that needs to be taken, I understand that you are saying that those uniquely Canadian barriers that are in place need to be removed by government action. Is that a fair simplification?

Mr. Cleghorn: Yes. MacKay recommends all of these new processes in his various appearances and also in the language of the report. We cannot keep our heads in the sand. We should keep our debate focused. Timely action is required if we are to take advantage of some of these changes for the benefit of Canadians, rather than just letting them happen to us.

I share the concern in this report that we do not have forever to debate this, because we will lose advantage.

Senator Angus: I am sure that you know this report well, having spent long weekends absorbing all these background papers. My view is that the report is not without its criticism of the banks, the present major players in our country.

Mr. Cleghorn: Sure.

Senator Angus: In the comments that Mr. MacKay has made *ex cathedra* after the issuance of the report, he seems to imply that some of you folks have perhaps lacked imagination; that perhaps you have been overprotected and coddled in our system, which has legislated and prevented foreign competition from coming in here for many years. Although our own regulatory system has perhaps been too severe in recent years, a second cause of our falling behind in the global scheme of things has been the failure of the banks to be more imaginative.

I believe he goes so far as to suggest that mergers are not the only answer, and that there are other ways that the banks could do something.

Do you feel his criticisms are fair? What do you think about this?

Mr. Cleghorn: I worked for an American bank for nine years and competed against the Canadians. I was with the Citibank organization, which held the Mercantile Bank of Canada. It was a wholly owned foreign bank. It was owned by the Dutch until the government at the time decided that the Dutch could own 100 per cent, but not Citibank, and put in controls to prevent its growth. It was a good commercial operation. The Canadian public ended up owning approximately 70 per cent of it and then it merged with the National Bank about 10 years after I left because it ran into the downturn of the 1980s.

If you have competition, you will be innovative. We believed and anticipated that more competition would come. We also knew it would take some time to re-equip ourselves to meet competition in the core business areas that we thought we would have to try to be standing in at the end of the day, when the smoke cleared. Our strategy would be different than another bank in Canada that has chosen to build up a presence on Wall Street. We decided to take more of a niche role.

Le sénateur Angus: Si je comprends bien, vous dites que le gouvernement doit intervenir pour abolir des obstacles qui sont typiquement canadiens. Est-ce bien ce que vous avez voulu dire?

M. Cleghorn: Oui. C'est ce que M. MacKay recommande à en juger par ses différents témoignages et par le langage du rapport. Nous ne pouvons pas pratiquer la politique de l'autruche. Il faut que le débat soit bien centré. Il faut agir en temps utile si nous voulons tirer profit de ces changements dans l'intérêt des Canadiens au lieu de nous laisser faire.

Je suis d'accord avec les auteurs du rapport pour dire que nous ne devons pas faire durer le débat trop longtemps, parce que nous devons saisir l'occasion pendant qu'elle passe.

Le sénateur Angus: Je suis certain que vous connaissez le rapport par cœur puisque vous avez passé de longues fins de semaine à lire tous les documents d'information. Selon moi, le rapport n'est pas sans critiquer les banques, les principaux participants à l'heure actuelle dans notre pays.

M. Cleghorn: C'est vrai.

Le sénateur Angus: Les observations que M. MacKay a faites *ex cathedra* après la publication du rapport donnent à entendre que certains d'entre vous ont peut-être manqué d'imagination, que vous avez peut-être été surprotégés par notre système qui, pendant des années, a empêché la concurrence étrangère par la voie législative. Notre propre système réglementaire a peut-être été trop sévère ces dernières années, mais il faut peut-être aussi attribuer le retard que nous avons pris au manque d'imagination des banques.

Je crois qu'il va même jusqu'à dire que les fusions ne sont pas la seule solution et que les banques pourraient prendre d'autres moyens.

Trouvez-vous que ces critiques sont justes? Qu'en pensez-vous?

M. Cleghorn: J'ai travaillé pendant neuf ans pour une banque américaine qui faisait concurrence aux Canadiens. Je travaillais pour la Citibank qui était propriétaire de la Banque Mercantile du Canada. C'était une banque étrangère en propriété exclusive. Elle a appartenu aux Hollandais jusqu'à ce que le gouvernement décide que les Hollandais pouvaient la posséder en propriété exclusive, mais pas Citibank, et impose des contrôles pour empêcher sa croissance. C'était une bonne entreprise commerciale. Le public canadien a fini par en être propriétaire à environ 70 p. 100, puis elle a fusionné avec la Banque Nationale environ dix ans après mon départ en raison du ralentissement des années 80.

Quand on a des concurrents, il faut être innovateur. Nous savions que les concurrents allaient se faire plus nombreux. Nous savions également qu'il nous faudrait un certain temps pour nous préparer à mieux soutenir la concurrence dans les principaux secteurs où nous pensions que nous devrions essayer de nous trouver lorsque nous aurions commencé à y voir plus clair. Notre stratégie serait différente de celle de n'importe quelle autre banque du Canada qui a choisi d'être présente à la Bourse de New York. Nous avons décidé de trouver plutôt un créneau.

In personal commercial banking, scale does matter. Technology and development costs in the future are cheaper for the person who has the larger customer base to absorb those development and maintenance costs. Someone who has 20 or 30 million customers on the card side will probably have more scale than someone with four or five.

We have seen a similar occurrence with cheques. There is one major provider of cheques on both sides of the border. We expect that we would have to be on both sides of the border if we are to survive as a significant brand some time early in the next century. We would rather be a consolidator than a consolidatee.

Senator Angus: I take it that you are agreeing that up to a point some years ago, these criticisms of Mr. MacKay's were valid ones. But in the last couple of years, you have been playing catch-up ball and feel you have been innovative and strategically on the leading edge.

Mr. Cleghorn: When I say "wealth management," it is a small "W" because our average mutual fund customer has approximately \$14,000 invested. The banks were permitted to get into that activity and I believe we are doing a better job than American banks, but there are major financial institutions in the U.S. that are very active in the same business. I mentioned two of them, Templeton Franklin Group and Fidelity.

On the brokerage side, we have now had 10 years of experience with the different cultures of brokerage investment, banking and commercial banking. The American banks are just getting into that. That may be a blanket statement on the part of the MacKay task force, but there are nuances that would indicate that we are better at some things because we have gone through the sound barrier of experience. Certainly, American investors have said the same thing.

Senator Angus: Historically, our banking system in Canada has been based on a strict separation between finance and commerce. The institutions within our banking system have developed and the system is operated on that basis and under the law the way that it is there, subject to the amendments made in 1992. Everything now seems to involve a blending of finance and commerce. Am I correct in that? Do you have any comments?

Mr. Cleghorn: One of the largest unregulated players in the commercial finance field is GE Capital. It is already happening.

We have players in other fields of financial services that are commercial activities. We have a large personal-commercial wealth management organization in Canada today owned by a tobacco company with other interests, Imasco being that holding company.

We have Power Financial, for example, which is a major competitor, a major player with a 7,000-person field force selling anything from insurance to mutual funds to mortgages to personal loans, deposits, and so on. It is already here.

Dans les services bancaires commerciaux aux particuliers, la taille compte. La technologie et le développement finissent par coûter moins cher à celui qui a la plus grosse clientèle parce qu'il lui est plus facile d'absorber ces coûts. L'établissement dont 20 ou 30 millions de clients détiennent la carte sera probablement plus gros que celui qui compte trois ou cinq millions de clients.

C'est la même chose pour les chèques. Il y a un important fournisseur de chèques des deux côtés de la frontière. Nous savons que nous devons exercer nos activités des deux côtés de la frontière si nous voulons être considérés comme une marque importante au tournant du siècle. Nous préférierions être ceux qui regroupent au lieu d'être regroupés.

Le sénateur Angus: Je suppose que vous êtes d'accord pour dire que les critiques de M. MacKay étaient valables il y a quelques années. Mais, au cours des quelques dernières années, vous vous êtes rattrapés et vous avez l'impression d'avoir été innovateurs et d'avoir adopté une stratégie de pointe.

M. Cleghorn: Lorsque je parle de «gestion des richesses», c'est avec un petit «r» parce que notre client moyen a des investissements d'environ 14 000 \$ dans des fonds communs de placement. Les banques ont été autorisées à s'en occuper et je pense que nous faisons un meilleur travail que les banques américaines, mais il y a d'importantes institutions financières aux États-Unis qui sont très actives dans ce secteur. J'en ai mentionné deux, Templeton Franklin et Fidelity.

En ce qui concerne le courtage, nous avons maintenant dix années d'expérience qu'il s'agit d'investissements, d'opérations bancaires ou de services aux entreprises. Les banques américaines font à peine leur entrée sur ce marché. C'est peut-être un énoncé général de la part du groupe de travail MacKay, mais il y a des nuances qui sembleraient indiquer que nous sommes meilleurs dans certains cas, parce que nous avons plus d'expérience. C'est certainement ce qu'ont dit des investisseurs américains.

Le sénateur Angus: Notre système bancaire a toujours reposé sur une nette distinction entre les finances et le commerce. Les institutions se sont développées à l'intérieur de notre système bancaire qui est exploité conformément à la loi qui le régit, sous réserve des modifications apportées en 1992. Tout semble maintenant comporter un mélange de finances et de commerce. Ai-je raison? Avez-vous des observations à faire?

M. Cleghorn: L'un des plus gros participants non réglementés du secteur du financement commercial est GE Capital. Oui, les choses ont changé.

Nous avons des participants dans d'autres secteurs des services financiers qui sont des entreprises commerciales. Nous avons une importante organisation de gestion de la richesse des particuliers et des entreprises au Canada qui appartient aujourd'hui à une société productrice de tabac qui a d'autres intérêts, Imasco étant cette société de portefeuille.

Nous avons la Corporation financière Power, par exemple, qui est un grand concurrent, un participant important qui compte 7 000 employés qui s'occupent d'assurance, de fonds communs de placement, d'hypothèques, de prêts personnels, de dépôts et j'en passe. La situation a changé.

Senator Angus: Am I correct in saying that to re-structure and to modernize the Canadian financial services sector, we must make the changes on new premises? It is no longer necessary to have a division between financial and commercial activities in one institution.

Mr. Cleghorn: You certainly must have regulation that is transparent for any player if the commercial interests are widely held. Again, MacKay addressed this. We certainly have experience in Canada with self-dealing. The regulators are better at it and the accounting profession, through the lawsuits that they have enjoyed, are now more experienced in the field of self-dealing between financial institutions and owners.

We now have not only theoretical areas for improving our regulation in this country, but we also have good practical experience that goes back 15 years, at least for some in this generation.

We can set out good rules and I think our regulators are experienced enough to know it when they see it in terms of the negative aspects.

Senator Angus: You have placed a large emphasis on technology and electronic commerce, as has everyone else who has spoken on this subject. You mentioned that you are in the process of acquiring an Internet bank, the biggest player in the States.

Mr. Cleghorn: It is not big, but it was the first.

Senator Angus: It is the main one. When you talk of ATMs and E-commerce and all of these technological ways to do banking, I have trouble differentiating one bank from another. How do you generate brand loyalty in this new area of electronic banking?

Mr. Cleghorn: For people who are active web users, obviously your web site must be competitive with others. The user friendliness, the rapidity in terms of doing your transactions, the completeness of a package and the ability to use other services, whether it is banking or discount brokerage, and your sense that the financial institution understands and respects you makes it easy for you to deal with it.

There is a mutual effort on the part of the customer in being open with the institution and the institution understanding the information they have and accessing it readily. When someone calls and needs a service quickly, the institution must be able to deal with that request in a timely manner.

There is a tremendous usage of technology on Sunday afternoons and evenings, which is when people generally want to pay bills or inquire about their balances. That is what we see in our telephone banking now. No branch system ever enabled us to do that before.

Senator Joyal: The last time we met, as you pointed out in your presentation, the development of the financial world was unforeseen and, to a point, unforeseeable. What happened in Asia and Russia and partly in South America in the last months of the summer led us to reflect a second time about the implications of

Le sénateur Angus: Ai-je raison de dire que pour restructurer et moderniser le secteur canadien des services financiers, nous devons apporter des changements en partant de principes différents? Il n'est plus nécessaire d'avoir une division entre les activités financières et commerciales d'une institution.

M. Cleghorn: Il faut à tout prix que la réglementation soit transparente s'il y a un grand nombre d'actionnaires. M. MacKay a aussi abordé cette question. Nous avons certes l'expérience des transactions intéressées au Canada. Les organismes de réglementation s'y connaissent mieux et les comptables, étant donné les poursuites qui ont été intentées, ont maintenant une plus grande expérience des transactions intéressées entre institutions financières et propriétaires.

Ce n'est pas en théorie uniquement que nous pouvons améliorer notre réglementation car nous avons une expérience pratique qui remonte à 15 ans, du moins pour certains d'entre nous.

Nous pouvons établir de bonnes règles et je crois que nos organismes de réglementation ont assez d'expérience pour savoir dans quel cas elles peuvent avoir une incidence négative.

Le sénateur Angus: Vous avez beaucoup mis l'accent sur la technologie et le commerce électronique, comme tous ceux à qui nous avons parlé à ce sujet. Vous avez dit que vous êtes en train de faire l'acquisition d'une banque Internet, la plus grosse aux États-Unis.

M. Cleghorn: Pas la plus grosse, mais la première.

Le sénateur Angus: C'est la principale. Lorsque vous parlez de GAB, de commerce électronique et de tous ces moyens technologiques de faire des opérations bancaires, j'ai de la difficulté à distinguer une banque d'une autre. Comment encourager la fidélité à la marque en cette nouvelle ère de la banquette?

M. Cleghorn: Pour ceux qui utilisent abondamment le Web, il est évident que votre site doit être concurrentiel. La convivialité, la rapidité d'exécution des transactions, la gamme des services et la capacité d'en utiliser d'autres, qu'il s'agisse d'opérations bancaires ou de courtage réduit, et l'impression que l'institution financière comprend et respecte son client sont autant de qualités que les utilisateurs recherchent.

Le client s'efforce d'être ouvert avec l'institution et celle-ci s'efforce de comprendre l'information qu'elle possède et d'y avoir rapidement accès. Lorsque quelqu'un téléphone et a besoin d'un service rapidement, l'institution doit pouvoir répondre à cette demande en temps opportun.

La technologie est mise à lourde épreuve le dimanche après-midi et en soirée, moment où les gens veulent généralement payer leurs factures ou s'enquérir de leurs soldes. C'est ce que nous révélerait actuellement les opérations bancaires par téléphone. Nous n'aurions jamais pu faire rien de tel dans une succursale.

Le sénateur Joyal: La dernière fois que nous nous sommes rencontrés, comme vous l'avez indiqué dans votre exposé, l'évolution du monde des finances était imprévue et, jusqu'à un certain point, imprévisible. Les événements qui se sont produits en Asie, en Russie et, jusqu'à un certain point, en Amérique du Sud

globalization. Globalization requires a more open market, a better range of services, more effectiveness in terms of displaying the panoply of what customers can have as financial products. However, at the same time, there are risks. When there is a collapse, waves can be felt throughout the world.

In its opening remarks, the report says that financial conglomerates, often operating in many countries around the world, are becoming more widespread and regulators of such organizations effectively will require new regulatory techniques and approaches based on greater understanding of risk management and greater reliance on effective internal governance processes.

In view of your experience, which is wide and certainly compelling, what do you suggest to us as criteria for the kinds of new regulations and policies we should devise to protect the interests of Canadians generally, in view of the emergence of those financial conglomerates? That, of course, brings Canadians to the point of thinking twice in the context of the reorganization of the financial service market in Canada.

Mr. Cleghorn: You can look at what is here today and at what Canadians are using and perhaps extrapolate a bit. Institutions that are not banks are now providing financial services to Canadians, be it mutual funds, credit cards, or commercial finance. In some cases, regulators can deal with them, as they have with the monoline card companies, because they have established a bank licence. ING is a major multinational bank insurance company out of Holland that is coming in with a direct banking approach. They are using the banking regulations.

The fact that we have a regulator already combined here with insurance and banking helps, because in many cases there may be bank-assurance groups coming in which know what they are doing in insurance as well as in banking.

Again, knowing who these players are is very important. Our regulators are not just sitting north of the 49th parallel. They have a world view and are knowledgeable about what is going on around the world. They have a healthy exchange with regulators in the key trading countries for Canada. We have a much better understanding through the BIS. We have central bankers. We have regulators, such as the Superintendent of Financial Institutions, who get together on a regular basis with their counterparts.

Hedge funds in the United States are not regulated because the people dealing with them have tended to be sophisticated, wealthy individuals, so there was a feeling that perhaps that should not be regulated. I think we should consider how Canadian regulators will react to that. Our experience in recent weeks shows that the private sector has literally come together. I do not know all the details because we are not involved in that floatation process, and I do not know exactly the role of the New York Fed in that.

durant les derniers mois de l'été nous ont amenés à réfléchir de nouveau aux répercussions de la mondialisation. La mondialisation exige un marché plus ouvert, une meilleure gamme de services, une plus grande efficacité en ce qui concerne la présentation de l'éventail des produits financiers offerts aux clients. Par contre, elle comporte également des risques. Un effondrement peut créer des remous partout dans le monde.

Il est dit au début du rapport que les conglomerats financiers, qui font souvent des affaires dans de nombreux pays, se multiplient et que les organismes de réglementation auront besoin de nouvelles techniques et approches fondées sur une meilleure compréhension de la gestion des risques et un plus grand recours à des processus efficaces de régie interne.

D'après votre expérience, qui est vaste et impressionnante, je l'avoue, quels critères, selon vous, devraient s'appliquer aux genres de nouveaux règlements et de nouvelles politiques que nous devrions établir pour protéger les intérêts des Canadiens en général étant donné la naissance de ces conglomerats financiers? Cela amène évidemment les Canadiens à bien réfléchir à la réorganisation du marché des services financiers au Canada.

M. Cleghorn: Vous pourriez peut-être commencer par regarder les services qui sont actuellement offerts et que les Canadiens utilisent et extrapoler un peu. Des institutions autres que des banques offrent maintenant des services financiers aux Canadiens, qu'il s'agisse de fonds communs de placement, de cartes de crédit ou de financement commercial. Dans certains cas, elles ne posent aucun problème pour les organismes de réglementation, à preuve les établissements à vocation unique dans le domaine des cartes de crédit, parce qu'elles ont un permis. ING est une grande multinationale établie en Hollande qui s'occupe de banque et d'assurance, mais qui a choisi l'approche d'une banque. Elle se sert de la réglementation applicable aux banques.

Le fait que nous ayons ici un organisme de réglementation qui s'occupe déjà d'assurance et de banque aide, parce que dans bien des cas des groupes sauront ce qu'ils font aussi bien en assurance que dans le secteur des opérations bancaires.

Je le répète, il est très important de savoir qui sont ces participants. Nos organismes de réglementation ne s'arrêtent pas à ce qui se fait au nord du 49^e parallèle. Ils ont une vision globale et savent ce qui se passe dans le monde. Ils ont des échanges avec les organismes de réglementation des principaux partenaires commerciaux du Canada. Nous avons une bien meilleure idée de la situation grâce à la BRI. Nous avons des banquiers centraux. Nous avons des organismes de réglementation, comme le Surintendant des institutions financières, qui rencontrent régulièrement leurs homologues.

Les opérations de couverture aux États-Unis ne sont pas réglementées parce que ceux qui s'en occupent ont eu tendance à être de riches particuliers avertis de sorte qu'on avait l'impression qu'ils ne devraient pas être réglementés. Je pense que nous devrions nous demander comment les organismes de réglementation canadiens réagiront à cela. Notre expérience des dernières semaines montre où le secteur privé se situe. Je ne suis pas au courant de tous les détails parce que nous n'avons rien à

However, as I said, some of the players that are active today have not gone through a full cycle.

As managers of risk, we must take that into account in dealing with them as counterparts. We are a leading player in foreign exchange for our clients and also in trade finance, so to that extent we must have relationships with both banks and financial conglomerates around the world to be able to do that business. We must ensure that it is balanced risk, that it is contained within our own capacity, and that we do not take material risks, because we do not want it to jeopardize the 75 per cent of our business that deals with individuals and small- and medium-sized businesses through the whole process, whether they are investment management, administration or traditional banking. The corporate investment banking side for us is 25 per cent.

We want to ensure that it can serve our businesses, but we do not want to put the rest of our operation at risk. I think that regulators must be able to look through all of us, whether at some point we are permitted to have a holding company structure or continue to have the structure we have today. They must be able to look through it and understand it.

I think Canadian regulators are a good example for others to follow; we need to ensure that our regulators are strong and are able to hire and keep the talent they need in order to stay current with events. If the Japanese authorities had adopted Canadian practice, they would not be having the problems they are facing today.

Senator Joyal: Do you believe that we have an institutional base in our country that is sufficient to address the issues at this point, or should we look beyond that, taking into account the new context in which we are operating?

Mr. Cleghorn: In terms of safety and soundness, I believe we have a strong position to build on. It is much better than it was when we had the LDC crisis and the energy crisis in the 1980s. We learned from that. The improvements have been highlighted here, but it is important to ensure that the talent and the scope of the Office of the Superintendent of Financial Institutions is sufficient to enable it to do the role that is spelled out for it here, meaning a broader role as a financial regulator over more than just the group that is being viewed today.

Senator Joyal: In your comments on the report you did not mention its extensive recommendations on tied selling and the protection of the privacy of customers. Do you agree with the recommendations of the report on those matters?

Mr. Cleghorn: Yes. An important issue for us, both strategically and going forward in terms of building and keeping our customers, is the area of credibility. Clearly, our industry has had a problem with credibility, both in recent years and going

voir avec ce processus d'émission et je ne connais pas au juste le rôle que la banque de réserve fédérale de New York a joué. Cependant, comme je l'ai dit, certains des participants qui sont actifs aujourd'hui n'ont pas tous fait un cycle complet.

Comme gestionnaires des risques, nous devons en tenir compte lorsque nous traitons avec eux en tant qu'homologues. Nous sommes un intervenant de premier plan dans les opérations de change pour nos clients et également dans le financement des opérations commerciales de sorte que nous devons avoir des relations avec les banques et les conglomerats financiers des quatre coins du monde pour pouvoir faire notre travail. Nous devons prendre des risques bien calculés que nous pouvons nous permettre de prendre, parce que nous ne voulons pas perdre les 75 p. 100 de notre clientèle que représentent les particuliers et les petites et moyennes entreprises, qu'il s'agisse de gestion des investissements, d'administration ou d'opérations bancaires traditionnelles. Les services bancaires d'investissement aux entreprises représentent 25 p. 100 de nos activités.

Nous voulons bien servir nos entreprises, mais sans nuire au reste de nos opérations. Je pense que les organismes de réglementation doivent examiner la situation de près et se demander si nous devrions être autorisés à avoir la structure d'une société de portefeuille ou conserver la structure que nous avons actuellement. Ils doivent pouvoir examiner la situation et la comprendre.

Je crois que les organismes de réglementation canadiens sont un bon exemple pour les autres; nous devons faire en sorte qu'ils soient forts et qu'ils puissent embaucher les gens compétents dont ils ont besoin pour se tenir au fait des événements. Si les autorités japonaises avaient adopté les pratiques canadiennes, elles ne seraient pas aujourd'hui aux prises avec les problèmes auxquels elles sont confrontées.

Le sénateur Joyal: Pensez-vous que nous avons suffisamment d'institutions dans notre pays pour régler la question à cette étape-ci ou devrions-nous tenir compte du nouveau contexte dans lequel nous évoluons?

M. Cleghorn: Je dirais que nous sommes bien placés sur le plan de la sécurité et de l'intégrité. Nous sommes beaucoup plus forts aujourd'hui que nous l'étions au moment de la crise des pays en développement et de la crise énergétique des années 80. Nous avons tiré une leçon de l'expérience. Les améliorations ont été mises en lumière ici, mais il est important de veiller à ce que le Bureau du surintendant des institutions financières ait le talent et les pouvoirs qu'il faut pour jouer le rôle qui lui revient, c'est-à-dire un rôle plus vaste comme organisme de réglementation du secteur des finances plutôt que celui du groupe qui est envisagé aujourd'hui.

Le sénateur Joyal: Dans vos observations sur le rapport, vous n'avez pas parlé des nombreuses recommandations au sujet des ventes liées et de la protection de la vie privée des clients. Êtes-vous d'accord sur les recommandations du rapport à ce sujet?

M. Cleghorn: Oui. Une question importante pour nous, du point de vue tant de la stratégie que de l'établissement et du maintien de la clientèle, est celle de la crédibilité. De toute évidence, notre industrie a eu un problème de crédibilité, ces

back a long way. I do not think the Canadian perception is that much different from the public perception of banks in the United States.

Clearly, if there is to be lots of competition and people will be doing similar business to us and our expectation is that we can broaden our product offering, then there must be clear rules and the consumer must have the confidence that commitments made will be met and that there is some form of independent review of the processes.

We think we have had a good history of meeting the concerns of consumers, but clearly credibility has not kept pace with what we think are leading standards, so it is probably a good idea to adopt the process here so that accusations of tied selling can be put out in the public domain in a transparent way and so that all competitors must meet the same test as banks.

Senator Joyal: Of course, if we were to adopt a set of regulations for financial institutions, it would be for all those under the framework of the objective of the legislation. There is no doubt in our mind on that.

Mr. Cleghorn: On that point, there are 500,000 Canadians directly working in the financial services industry. Of those, 220,000 work in banks. Therefore, 280,000 are working in other areas, be it insurance, brokerage, mutual funds, or whatever. The 220,000 who are working in banks seem to get isolated for some of these issues. It is a customer service issue. It is also a morale issue among employees. Therefore, we would prefer, where possible, to see the other 280,000 employees put on the same reporting basis as the people who work in banks.

It is interesting to note that the 44 per cent breakdown of employees to the total population directly involved in financial services is about the same breakdown of financial assets that banks have in Canada as well, if you include the whole service industry.

Senator Oliver: I should like to read my questions into the record and you can answer them in your own time.

The most compelling statement I heard you make was one Senator Angus referred to. You said that, in terms of globalization, the banking industry is in its infancy, but the survival of Canadian retail banks as full service players is not guaranteed.

I want to talk a bit about the second-tier banks, retail banking and so on.

My first question relates to some statistics contained in the task force report. They said that, according to the World Economic Forum, Canada ranks at the top of 53 countries in bank safety, but places forty-first in terms of the presence of foreign competitors.

dernières années et à une époque plus lointaine encore. Je ne pense pas que l'idée que les Canadiens se font des banques est très différente de celle que le public en a aux États-Unis.

Si la concurrence s'intensifie, si plus d'entreprises se mettent à offrir les mêmes services et si nous voulons élargir la gamme de nos produits, il devra y avoir des règles claires et le client devra être assuré que les engagements pris seront respectés et qu'il existera un mécanisme quelconque d'examen indépendant.

Nous pensons que nous avons su répondre aux attentes de nos clients, mais la crédibilité n'est de toute évidence pas ce qu'elle devrait être selon nous de sorte que ce serait probablement une bonne idée d'adopter le processus proposé pour que les accusations de ventes liées soient exposées au grand jour et que tous les concurrents soient soumis aux mêmes exigences que les banques.

Le sénateur Joyal: Bien sûr, si nous devons adopter une série de règlements à l'intention des institutions financières, ils s'appliqueraient à tous ceux qui sont visés par la loi. Cela ne fait aucun doute pour nous.

M. Cleghorn: Dans le même ordre d'idées, 500 000 Canadiens travaillent directement dans le secteur des services financiers. De ce nombre, 220 000 travaillent dans des banques. Donc, 280 000 Canadiens travaillent dans d'autres branches, qu'il s'agisse d'assurance, de courtage, de fonds communs de placement ou peu importe. Les 220 000 employés de banque semblent être traités différemment à certains égards. C'est une question de service à la clientèle. C'est aussi une question qui concerne le moral des employés. Nous préférierions donc, lorsque c'est possible, que les 280 000 autres employés soient soumis aux mêmes normes de rapport que ceux qui travaillent dans les banques.

Il convient de signaler que le pourcentage qu'ils représentent de la population qui travaille directement dans le secteur des services financiers, c'est-à-dire 44 p. 100, équivaut grosso modo au pourcentage des actifs financiers que les banques détiennent au Canada, si vous prenez l'ensemble du secteur des services financiers.

Le sénateur Oliver: J'aimerais vous lire mes questions pour qu'elles soient versées au dossier et que vous puissiez y répondre à loisir.

Ce qui m'a le plus frappé dans votre exposé, c'est une phrase à laquelle le sénateur Angus a fait allusion lui aussi. Vous avez dit, en ce qui concerne la mondialisation, qu'elle ne fait que débiter dans le secteur bancaire, mais que la survie des banques de détail canadiennes comme établissements offrant tous les services n'est pas garantie.

J'aimerais que nous parlions brièvement entre autres des banques de deuxième rang et des opérations bancaires de détail.

Ma première question a trait à certaines statistiques que le rapport du groupe de travail renferme. Il y est dit que, d'après le Forum économique mondial, le Canada se classe au premier rang de 53 pays pour ce qui est de la sécurité des banques, mais au quarante et unième rang en ce qui concerne la présence de concurrents étrangers.

Do you believe that we have been too cautious in Canada in terms of allowing real and effective competition in our banking market and, as a result, have failed to develop an effective second tier in financial institutions that would provide more choices to consumers?

Second, do you believe that there is an appetite for foreign branching in Canada? If so, what are the markets, and will foreign banks create a real second-tier banking system in this country, and is that necessary? You have already told us what MBNA, Bank One, Wells Fargo and ING are doing. Will that be the form of the second tier?

Third, in terms of the questions about tied selling and so on, two of your counterparts from CIBC and TD, Bailey and Flood, complained that the MacKay task force recommended too much regulation and that there would be over-regulation in the financial sector with the kinds of regulation recommended for privacy standards, coercive tied selling and regular accountability statements that must be filed. Do you agree with them that that is getting close to being over-regulation?

Mr. Cleghorn: In response to your first question, have we been too cautious, the answer is yes. If we want strong, domestically based-headquartered Canadian financial services companies, we must have a more open environment. Competition at home makes you stronger, wherever business you are doing. Frankly, the Canadian banks have been international in their operations since the last century. Maybe we do not always have the pizzazz of our foreign competitors but I can tell you, from being on the firing line, having worked for an American and Canadian bank and competed with many around the world, Canadians seem to be naturally inclined to financial services and we do it well. Opening up competition will make us that much stronger and more innovative.

On the branching side, there are different ways of coming in. For example, you have Norwest, which acquired Trans-Canada Credit, which is a commercial finance operation that has branches across the country.

Senator Oliver: You bid on that as well, I expect?

Mr. Cleghorn: Not that one. I do not recall that we did on that, but we bid on others; for example, we bid on the credit card operations of Eaton's, and Norwest beat us on that. Recently, there was a need for financing in Stephenville, Newfoundland that I was aware of. It was for approximately \$400,000 worth of computer equipment and related software. We were the banker who was asked to bid on it, but a variety of others were asked to bid as well. G.E. Capital, which I do not believe has a branch in Stephenville, was there bidding right down to the wire. It was between us and them in that particular case.

Premièrement, donc, pensez-vous que nous avons fait preuve d'une trop grande prudence au Canada le moment venu de permettre une concurrence réelle et efficace sur notre marché bancaire et que, par conséquent, nous avons empêché le développement d'institutions financières de deuxième rang qui offriraient plus de choix aux consommateurs?

Deuxièmement, pensez-vous qu'on ait envie d'implanter au Canada des succursales étrangères? Dans l'affirmative, quels sont les marchés; les banques étrangères créeront-elles un véritable système de banques de deuxième rang au Canada, et est-ce nécessaire? Vous nous avez déjà dit ce que font MBNA, Bank One, Wells Fargo et ING. Quelle forme prendront les banques de deuxième rang?

Troisièmement, en ce qui concerne notamment les ventes liées, deux de vos homologues de la CIBC et de la TD, MM. Bailey et Flood, se sont plaints que le groupe de travail MacKay recommandait de trop nombreux règlements et qu'il y aurait surréglementation dans le secteur financier étant donné le genre de règlements recommandés concernant les normes relatives à la vie privée, les ventes liées avec coercition et les énoncés de responsabilités à présenter régulièrement. Êtes-vous d'accord avec eux pour dire que la réglementation risque d'être outrancière?

M. Cleghorn: Pour répondre à votre première question, je dirais que oui, nous nous sommes montrés trop prudents. Si nous voulons avoir des entreprises canadiennes de services financiers fortes, nous devons avoir un environnement plus ouvert. La concurrence dans son propre pays renforce une entreprise, peu importe son secteur d'activité. Franchement, je pense que les banques canadiennes ont des opérations d'envergure internationale depuis le siècle dernier. Nous n'avons peut-être pas toujours l'allure de nos concurrents étrangers, mais je peux vous dire que, d'après mon expérience personnelle, ayant travaillé pour des banques américaine et canadienne appelées à soutenir la concurrence de nombreuses autres dans le monde, les Canadiens semblent être naturellement portés vers les services financiers et nous nous en tirons bien. Une plus grande concurrence nous rendra plus forts et nous obligera à être plus innovateurs.

Quant à l'ouverture de succursales, il y a différentes façons de l'aborder. Par exemple, vous avez la Norwest qui a fait l'acquisition de Trans-Canada Credit, une entreprise de financement commercial qui a des succursales dans l'ensemble du pays.

Le sénateur Oliver: Vous avez soumissionné vous aussi, j'imagine?

M. Cleghorn: Non. Pas autant que je me souviens, mais nous avons fait une offre dans d'autres cas; par exemple, nous avons fait une offre pour les opérations sur carte de crédit d'Eaton, mais Norwest nous a coupé l'herbe sous les pieds. Récemment, je sais qu'un besoin de financement s'est fait sentir à Stephenville, à Terre-Neuve. On avait besoin d'à peu près 400 000 \$ pour du matériel informatique et des logiciels. Nous sommes la banque à qui on a demandé de présenter une offre, mais la même demande a été faite à divers autres intervenants. G.E. Capital qui, autant que je sache, n'a pas de succursale à Stephenville, ne s'est pas gênée pour soumissionner. La partie s'est jouée entre nous.

When I was at the Mercantile Bank of Canada, where we had one branch in many of the regions, some in individual cities, we travelled to find the business and we had ways and means of finding anything that was interesting. If you take a look at small business financing today, you will see that the banks represent 50 to 60 per cent of that. That statistic comes from the MacKay task force. The rest is being provided by unregulated financial institutions and government institutions, such as the treasury branches in Alberta and the Business Development Bank.

It is good business out there, whether they use a suitcase or an electronic method of delivering. We see a great growth, for example, in our banking operations of mobile account managers who are using laptops and cellular phones now to operate in the rural communities.

Senator Oliver: Going into people's homes?

Mr. Cleghorn: Exactly. Going to the farm gate and people's homes. They operate out of a centre but they can get in their truck or car and do that. We do that also in remote communities. We also find we are not the only ones going there hunting for business.

It is often difficult to see who the competitors are in a particular community. You look at the set-piece branch and you can identify that, but what about the people who are arriving by train, car, truck or plane? It is hard to measure them on the competitive map, but they are real and they are there and we see them.

I referred before to Power Financial. Power Financial is comprised of 7,000 people now. That figure was quoted by the CEO of Great West Life. Power Financial is a combination of Investors, Great West Life and London life. They are cross-selling services between them for the benefit of their consumers, and for their shareholders too, I presume.

So we need to add to the mobile force in our organization so that we are not just operating from a set-piece, bricks-and-mortar operation. I am suggesting that new competitors will use whatever way they can to get to the market to find out. They may use an office, they may use a particular product or they may use straight cold calls.

Senator Oliver: How do you think institutions such as Chase or Citibank, or Travellers and so on, might come in, looking ahead for five years?

Mr. Cleghorn: It will depend on the market segment and the product. Citibank, for example, won a contract with the federal government in supplying card services. That was an open tender against other financial institutions, including ours. We could not meet that. They are a very active player in private banking and corporate finance in Canada. That is one example. Travellers is already in business here, both from the investment banking side and the insurance side.

Lorsque j'étais à la Banque Mercantile du Canada, où nous avions une succursale dans un grand nombre de régions, certaines dans des villes, nous voyagions pour faire des affaires et nous savions trouver les occasions intéressantes. Si vous examinez le financement des petites entreprises aujourd'hui, vous verrez que les banques représentent de 50 p. 100 à 60 p. 100 du marché. Cette statistique provient du groupe de travail MacKay. Le reste des fonds est fourni par des institutions financières non réglementées et des organismes gouvernementaux comme les bureaux du Trésor de l'Alberta et la Banque de développement du Canada.

Les affaires sont bonnes, qu'on utilise une valise ou une méthode électronique. Nous constatons un essor considérable, par exemple, des opérations bancaires de nos directeurs de comptes itinérants qui se servent aujourd'hui d'ordinateurs portatifs et de téléphones cellulaires pour desservir les collectivités rurales.

Le sénateur Oliver: Ils vont chez les gens?

M. Cleghorn: Exactement. Dans les fermes et les maisons des gens. Ils travaillent dans un centre, mais ils peuvent sauter dans leur camion ou leur voiture. C'est ce que nous faisons également dans les collectivités éloignées. Et nous avons constaté que nous ne sommes pas les seuls à le faire.

Il est souvent difficile de voir qui sont les concurrents dans une collectivité donnée. On sait comment ça se passe dans une succursale, mais que pensez de ceux qui arrivent en train, en automobile, en camion ou en avion? Il est difficile de mesurer la concurrence, mais elle est réelle et nous en avons la preuve vivante.

J'ai parlé tout à l'heure de la Corporation financière Power. Elle compte actuellement 7 000 employés. C'est le chiffre qu'a donné le directeur général de la Great West, compagnie d'assurance-vie. La Corporation financière Power regroupe Investors, la Great West et la London Life. Il y a interdistribution de leurs services dans l'intérêt de leurs clients et dans celui également de leurs actionnaires, je suppose.

Il nous faut donc grossir la force mobile de notre organisation si nous ne voulons pas être pris entre quatre murs. À mon avis, les nouveaux concurrents utiliseront tous les moyens à leur disposition pour pénétrer le marché. Ils pourraient se servir d'un bureau, d'un produit en particulier ou d'une visite en personne.

Le sénateur Oliver: Comment des institutions comme Chase, Citibank ou Travellers s'y prendront-elles, selon vous, dans les cinq prochaines années?

M. Cleghorn: Tout dépendra du segment de marché et du produit. Citibank, par exemple, a obtenu un contrat du gouvernement fédéral pour la fourniture de services de carte. Cela, dans le cadre d'un appel d'offres ouvert contre d'autres institutions financières, y compris la nôtre. Nous ne pouvions pas présenter une meilleure offre. C'est un participant très actif en ce qui concerne les services bancaires aux particuliers et le financement des entreprises au Canada. Et ce n'est qu'un exemple. Travellers fait déjà des affaires ici, du côté tant des services bancaires d'investissement que de l'assurance.

Senator Oliver: You have referred on two occasions tonight to CT Financial. I asked Harold MacKay and his task force whether or not the grandfathering was giving an unfair preference to a particular group, and I referred to CT Financial. My specific question was that, even though CT Financial is in the range of the \$1 billion to \$5 billion market cap, it triggers the 35 per cent 'widely held' rule and, according to Harold MacKay, it would not be compelled to dilute its ownership block — in this case IMASCO's 98 per cent ownership — even if it subsequently grew to a size that would otherwise require it to be widely held. How do you view this grandfathering? It will not affect you because you are so big, but how will that be fair to other smaller banks in Canada?

Mr. Cleghorn: Retroactive legislation would not be fair.

Senator Oliver: You see nothing wrong with that proposed grandfathering?

Mr. Cleghorn: That is right.

There was another question you had on my views relative to comments made by the other proposed merger of CIBC and the TD.

Senator Oliver: About over-regulation?

Mr. Cleghorn: Yes. I have not seen the nature of their comments. I believe it was done at the time of a press conference relative to MacKay. I hear different things from that proposed merger. I do not wish comment on that. We have made our own comments here.

Senator Oliver: I was not asking the question in conjunction with merger; I was asking it in conjunction with the specific recommendations made by MacKay with respect to bringing in formal regulations or legislating rules with respect to privacy and so on, rather than leaving it to self-regulation.

Mr. Cleghorn: As I mentioned earlier, the difficulty we have had is generating enthusiasm for a commitment from the industry that it will do certain things and live up to them. Today the Bank Act requirement for tied selling for banks has been enacted. I would prefer to see that all providers of the same financial services be subjected to the same rules, because that is only fair. This is an inference that only banks should be dealt with because only banks have a habit of committing coercive tied selling practices.

Senator Oliver: Mr. MacKay suggests that all members of the financial family should be.

Mr. Cleghorn: Exactly. First of all, in terms of strategy, public perception is important; if it is negative, this is a way at least to calm their fears, showing that there will be an independent process to ensure that these issues are dealt with, especially if there are any infractions. The added benefit is that it will no longer be just your friendly banker who is subject to these rules, but every player who is operating these services. You must have that in order to have convergence.

Le sénateur Oliver: Vous avez fait allusion deux fois ce soir aux Services financiers CT. J'ai demandé à Harold MacKay et à son groupe de travail si les droits acquis n'avantageaient pas injustement un groupe en particulier, et je faisais allusion aux Services financiers CT. Ma question était la suivante. Même si cette entreprise se situe dans la tranche des 1 à 5 milliards de dollars, elle déclenche la règle du «capital largement réparti», c'est-à-dire des 35 p. 100, et, selon Harold MacKay, elle ne serait pas obligée de se départir d'une partie de son bloc d'actions — dans ce cas-ci la propriété à 98 p. 100 d'IMASCO — advenant qu'elle atteigne un jour une taille qui l'obligerait autrement à être considérée comme une société à capital largement réparti. Que pensez-vous de ces droits acquis? Ils ne vous toucheront pas en raison de votre grande taille, mais seront-ils justes pour d'autres plus petites banques du Canada?

M. Cleghorn: Une loi rétroactive serait injuste.

Le sénateur Oliver: Vous ne trouvez donc rien à redire aux droits acquis proposés?

M. Cleghorn: C'est exact.

Vous m'avez posé une autre question au sujet de mes vues sur les commentaires faits au sujet de la fusion proposée de la CIBC et de la TD.

Le sénateur Oliver: Au sujet de la réglementation outrancière?

M. Cleghorn: Oui. Je n'ai pas entendu ces commentaires. Je crois qu'ils ont été faits au moment d'une conférence de presse relative au rapport MacKay. J'ai entendu dire toutes sortes de choses au sujet de la fusion proposée. Je ne veux pas la commenter. Nous avons déjà fait connaître nos vues ici.

Le sénateur Oliver: Ma question n'avait rien à voir avec la fusion. Je faisais allusion aux recommandations faites par M. MacKay au sujet de l'adoption de règlements officiels ou de règles concernant la vie privée au lieu de s'en remettre à l'autoréglementation.

M. Cleghorn: Comme je l'ai dit tout à l'heure, le problème a consisté pour nous à amener l'industrie à s'engager à faire certaines choses et à respecter ses engagements. La Loi sur les banques actuelle contient des dispositions relatives aux ventes liées à l'intention des banques. Je préférerais que tous les fournisseurs des mêmes services financiers soient assujettis aux mêmes règles, parce que ce ne serait que juste. On donne à entendre que seules les banques devraient être visées parce qu'elles seules ont l'habitude de s'adonner à des pratiques de ventes liées avec coercition.

Le sénateur Oliver: D'après M. MacKay, tous les membres de la famille financière devraient l'être.

M. Cleghorn: Exactement. Tout d'abord, sur le plan stratégique, la perception du public est importante; si elle est négative, c'est un moyen d'au moins apaiser ses craintes, de lui montrer qu'il y aura un processus indépendant pour régler la question, surtout s'il y a des infractions. L'avantage aussi, c'est que votre aimable banquier ne sera plus le seul à être assujéti à ces règles; tous ceux qui offrent les mêmes services le seront aussi. C'est important pour qu'il y ait une certaine uniformité.

It also takes away the argument, for those who do not like convergence, that the rules should apply to everyone. If that seems to benefit consumers, so be it. With regard to the comments of my competitors, I do not know precisely where they were coming from. Obviously, there will be many details in this and it remains to be seen just how extensive and bureaucratic it might become. However, the recommendations would indicate that this could be done in a cooperative manner. It can be done to the benefit of all without it being a large bureaucratic exercise. I am heartened by that.

Senator Tkachuk: I have a couple of questions about businesses outside the business of banking. Let us start from the premise that the state gives the bank a privilege, and that the banks are the core of financial services in any country. Most people feel that, as the banks go, so goes the country. In return for liquidity support from the central bank, and in return for the state telling us that these are good companies and we should deposit our money with them, the banks extend credit.

It seems to me that over the last couple of decades, the banks have been getting into other business outside of extending credit. They have been getting into the brokerage industry, and now you want to get into leasing. You are already in the insurance industry. What share of the profits of, say, the Royal Bank, would be made up of what would be non-traditional banking business?

Mr. Cleghorn: That would be a difficult question to answer in precise terms, because some of our services have evolved. For example, 20 years ago in so-called traditional banking, you did not have daily interest on your accounts because you could not do it without the computer systems. Those came in in the 1970s. Banks were not, for example, into mortgages until the late 1960s and only grew that business through the 1970s. Banks have evolved.

The thing that was different between Canadian banks and, say, American banks was that you kept trust activities and banks separate for some reason. It goes back to the last century.

Banking has evolved. For example, banks were not lenders to individuals. They could not do car loans, for example. They were not permitted to be in that business. Over time, this has evolved and they have become competitive. But, again, Canada has not been unique in this. This is something that has evolved over time.

Our customers have evolved. When I worked for Citibank, I remember seeing a forecast done in the mid-1960s of the decline of free balances to be kept in banks — deposits, in other words. As those declined, because companies and individuals wanted to get a better return on their deposits, there would be disintermediation. In other words, the same deposits that were there would not be able to fund loans. So companies that traditionally borrowed only from banks started to go to the capital markets. But it was not banks that asked them to do that. It happened because the capital market came along and provided a

Cela pare aussi à l'argument, pour ceux qui n'aiment pas l'uniformité, que les règles devraient s'appliquer à tout le monde. Si les consommateurs y trouvent leur compte, tant mieux. Je ne sais pas au juste d'où venaient les commentaires de mes concurrents. De toute évidence, il y aura de nombreux détails à régler et il faudra voir quelle proportion prendront les formalités administratives. À en juger par les recommandations, toutefois, cela pourrait se faire dans la collaboration. Tout le monde pourra y trouver son compte sans trop de formalités administratives, ce qui me réjouit.

Le sénateur Tkachuk: J'ai quelques questions à vous poser au sujet des opérations d'établissements autres que les banques. Partons du principe que l'État accorde un privilège aux banques et qu'elles sont le cœur des services financiers dans n'importe quel pays du monde. La plupart des gens estiment que les banques sont à l'image de leur pays. Dans la mesure où elles peuvent compter sur les liquidités de la banque centrale et dans la mesure où l'État nous dit que ce sont de bonnes entreprises et que nous devrions déposer notre argent chez elles, les banques nous consentent des crédits.

Il me semble qu'au cours des deux dernières décennies, les banques ont commencé à s'occuper d'affaires autres que l'octroi de crédits. Elles font maintenant du courtage et voudraient se lancer dans le crédit-bail. Vous vendez déjà de l'assurance. Quelle partie des profits, disons de la Banque Royale, représenterait les opérations bancaires non traditionnelles?

M. Cleghorn: C'est une question à laquelle il m'est difficile de répondre, parce que certains de nos services ont évolué. Par exemple, il y a 20 ans, dans le commerce de banque appelé traditionnel, on ne versait pas d'intérêts quotidiens sur les comptes parce qu'on ne pouvait pas le faire sans systèmes informatiques. Ils ont fait leur apparition dans les années 70. Les banques n'ont pas commencé à accorder d'hypothèques, par exemple, avant la fin des années 60 et n'ont pris de l'essor dans ce secteur que durant les années 70. Elles ont évolué.

La différence entre les banques canadiennes et, disons, les banques américaines, c'est que les activités des compagnies de fiducie étaient distinctes de celles des banques pour certaines raisons. Cela remonte au siècle dernier.

Les opérations bancaires ont évolué. Par exemple, les banques ne prêtaient pas aux particuliers. Elles ne pouvaient pas consentir de prêts-automobiles, par exemple. Cela leur était interdit. Avec le temps, les choses ont évolué et elles sont devenues concurrentielles. Le Canada n'est pas le seul pays non plus où cela s'est produit. La situation a évolué au fil des ans.

Nos consommateurs ont évolué. Lorsque je travaillais pour Citibank, je me souviens de prévisions faites vers le milieu des années 60 sur la diminution des soldes disponibles qui devaient être gardés dans les banques — des dépôts, autrement dit. Lorsqu'ils diminueraient, les entreprises et les particuliers voulant obtenir un meilleur rendement de leurs dépôts, il y aurait désintermédiation. En d'autres mots, les mêmes dépôts ne pourraient plus servir au financement de prêts. Par conséquent, les entreprises qui avaient toujours emprunté des banques uniquement ont commencé à se tourner vers les marchés financiers. Mais ce

deeper, in many cases cheaper, form of financing that was more competitive.

In the case of consumers moving to mutual funds, this has been gradually happening with the changing demographics of our country. People are more aware of other opportunities.

I think there has been an evolution. There has been competition formed on virtually every product line on a regular basis as the Bank Act and other forms of legislation have been reviewed.

In the 1980s we went through a period of tremendous shakeout after a highly inflationary period, and that shook out some of our smaller players. As a matter of fact, in terms of bank failures, there was the Home Bank and two small banks, the Canadian Commercial Bank and the Northland Bank in the west; they failed, and that was it. At the same time, there were 17,000 bank failures in the United States. The Canadian experience was fairly good.

This is not something that the banks whined about and asked for. This was something that evolved over time as our customers literally found other ways of doing things. The growth of the investment banking community has taken place because of the growth of the capital markets, the growth of the globalization of funds, and the opening up of borders so that foreign exchange flows. The flow of money is not restricted. It is a much more global environment today in capital markets than it was, say, 15 years ago.

Senator Tkachuk: Would you say that more than half of your profits now at the Royal Bank are being generated by your other financial service business, or would it be more than that?

Mr. Cleghorn: It is hard to say, because we are more active today than we were 15 years ago in venture capital and in different forms of risk lending within our small business sector. We have a lot more in the area of investment advice that we offer through our bank branches today to our clients. We have jobs in our technology field that did not exist five or 10 years ago. We have jobs in our branches that did not exist five or 10 years ago, because the nature of the service offering is different, and yet that is done in a traditional bank environment with a banker talking to a customer. It happens also that in addition to very sophisticated term deposits, GICs, and so on, they will also talk to the customer about mutual funds.

I could look at each service offering that we have today and tell you that it is not as traditional as it used to be. There are variations on each theme. There are complexities today in our product line that I would not say are traditional. They have become available because of technology.

Senator Tkachuk: Traditionally, people put money in banks, and banks have a pledge to extend credit to people in return for the right to take the deposits. The banks are going into other businesses, such as the investment business and the leasing business, and other kinds of financial services outside of

ne sont pas les banques qui leur ont demandé de le faire. Cela est arrivé parce que les marchés financiers leur ont offert des formes plus intéressantes de prêts, moins coûteuses dans bien des cas, qui étaient plus concurrentielles.

Quant aux consommateurs, ils se sont graduellement tournés vers les fonds communs de placement au fur et à mesure des changements démographiques dans notre pays. Les gens sont maintenant plus conscients de toutes les autres possibilités.

Je dirais qu'il y a eu une évolution. La concurrence s'est accentuée à l'égard de chaque gamme de produits chaque fois que la Loi sur les banques et d'autres lois ont été réexaminées.

Dans les années 80, il y a eu un ralentissement considérable après une période d'inflation élevée et certains de nos plus petits participants ont dû abandonner la partie. En fait, c'est l'époque où la Home Bank et deux petites banques, la Banque Commerciale du Canada et Northland Bank dans l'Ouest, ont fait faillite. Au même moment, il y a eu 17 000 faillites bancaires aux États-Unis. Le Canada s'en est assez bien tiré.

Ce n'est pas une chose que les banques avaient demandée. La situation a évolué avec le temps, nos clients ayant littéralement trouvé d'autres façons de faire. L'essor des services bancaires d'investissement est attribuable à l'essor des marchés financiers, à la mondialisation du financement et à l'ouverture des frontières qui permet le flux des changes. Les flux monétaires ne sont en rien restreints. La mondialisation caractérise beaucoup plus les marchés financiers aujourd'hui qu'il y a 15 ans disons.

Le sénateur Tkachuk: Diriez-vous que plus de la moitié des profits de la Banque Royale proviennent actuellement d'autres types de services financiers, ou plus encore?

M. Cleghorn: C'est difficile à dire parce qu'aujourd'hui, comparativement à ce qui se faisait il y a 15 ans, nous accordons plus de capital de risque et d'autres formes de prêts comportant des risques aux petites entreprises. Nous offrons aujourd'hui beaucoup plus de conseils en matière d'investissement à nos clients par l'entremise de nos succursales. Nous avons des emplois dans le secteur de la technologie qui n'existaient pas il y a cinq ou dix ans. Nous avons des emplois dans nos succursales qui n'existaient pas il y a cinq ou dix ans parce que la nature des services offerts a changé et, pourtant, tout se fait dans un cadre traditionnel à l'intérieur duquel le banquier s'entretient avec un client. La seule différence, c'est qu'il proposera au client des fonds communs de placement en plus de divers dépôts à terme, certificats de placement garantis, et cetera.

Je pourrais prendre chacun des services offerts aujourd'hui et vous dire qu'il n'est pas aussi traditionnel qu'il l'était. Il y a eu de nombreux changements. Notre gamme de produits comporte aujourd'hui des raffinements que je ne qualifierais pas de traditionnels. C'est la technologie qui les a rendus possibles.

Le sénateur Tkachuk: Traditionnellement, les gens mettent leur argent à la banque et les banques s'engagent à leur octroyer des crédits en échange du droit d'accepter leurs dépôts. Les banques s'intéressent maintenant à d'autres secteurs, comme l'investissement et le crédit-bail, et à d'autres types de services

extending credit. That would make the amount of cash available to extend credit less, would it not? Or are you generating enough profits out of the other businesses to make credit more available?

Mr. Cleghorn: You mention leasing. We have been in leasing since a Bank Act review in the 1970s. We acquired a leasing company back in the 1970s because we were permitted to be in that business. We have not been permitted to do light vehicles, which is unique among other major countries with which we trade. A car lease, for example, is just an alternative to a car loan. We do not want to be in the car manufacturing business or in the car wholesaling business. We simply want to provide financing for our clients. We have been able to do aircraft and ships and heavy vehicles, and so on. It is just another form of financial service, and it is certainly recognized that way in the U.S.

Financial services have evolved. Personal and commercial banking represent 60 per cent of what we do, but a lot of the products there are not necessarily traditional, nor are the methods of delivering those services. In other words, they are offered by telephone today and by debit card. They are also offered now by PC, which you could not do before the technology became available. We then have the services under investment management, such as our discount brokerage, which was a start-up business for us.

So it is all technology-driven now, and another example is mutual funds. We were permitted to distribute mutual funds a long time ago but we could not own a mutual fund company. We were permitted to do that back in the 1980s along with other financial services institutions. We decided it was going to be a major endeavour for us, and it was one of the reasons why we wanted to join forces with Royal Trust, because they were also a leader in that business.

I mentioned our brokerage business. That is an important part of our business because we are seeing a migration from bank deposits. Bank deposits in the system shrank in 1997 because they were going into other forms of activity, yet our loan side was growing, in personal loans and small business loans and mortgages.

Today there is something called securitization. If you do not have enough funds, you can securitize mortgage receivables or credit card receivables into the investing community. That has really just started in Canada in the last handful of years. In fact, we can raise money offshore and swap it into Canadian dollars to help fund our Canadian loan base.

In addition to banks, there is a variety of competitors in each one of these services. In terms of our being just a traditional banking provider, I do not actually know what services those would be, or what a traditional offer would be, just through the branch network.

financiers que l'octroi de crédits. Est-ce qu'on ne pourrait pas en conclure qu'elles ont moins de fonds à prêter? Ou faites-vous assez de profits ailleurs pour pouvoir octroyer plus de crédits?

M. Cleghorn: Vous avez parlé du crédit-bail. Les banques s'occupent de crédit-bail depuis un examen de la Loi sur les banques dans les années 70. Nous nous sommes portés acquéreurs d'une société de crédits-bail dans les années 70 parce que nous étions autorisés à le faire. Nous n'avons pas été autorisés à louer des véhicules légers, ce qui nous place dans une situation différente de celle de nos principaux partenaires commerciaux. Nous ne sommes pas intéressés à fabriquer des automobiles ni à nous lancer dans la vente en gros d'automobiles. Nous voulons simplement offrir un financement à nos clients. Nous avons été autorisés à nous occuper d'avions, de navires et de véhicules lourds. Ce n'est qu'une autre forme de services financiers, et c'est certainement la façon dont c'est perçu aux États-Unis.

Les services financiers ont évolué. Les services bancaires aux particuliers et aux entreprises représentent 60 p. 100 de ce que nous faisons, mais un bon nombre des produits offerts ne sont pas nécessairement traditionnels, ni non plus les méthodes de prestation de ces services. Autrement dit, ils sont offerts aujourd'hui par téléphone et par carte de crédit. Ils sont maintenant offerts aussi par ordinateur personnel, ce qui était impossible avant que la technologie soit disponible. Il y a aussi les services qui relèvent de la gestion de placements, comme le courtage réduit, une opération de démarrage pour nous.

Tout est aujourd'hui fonction de la technologie et un autre exemple est celui des fonds communs de placement. Il y a longtemps que nous sommes autorisés à offrir des fonds communs de placement, mais nous ne pouvions pas être propriétaires d'une société de fonds communs de placement. Nous avons été autorisés à offrir ce genre de services dans les années 80 au même titre que d'autres institutions de services financiers. Nous avons décidé que ce serait une entreprise de taille pour nous et c'est une des raisons pour lesquelles nous voulions unir nos forces à celles de Royal Trust, parce que c'était aussi un chef de file dans ce secteur.

J'ai parlé de nos services de courtage. C'est un aspect important de nos opérations parce que nous constatons une migration des dépôts bancaires. Les dépôts en banque ont diminué en 1997 au profit d'autres formes d'activité, mais nos prêts ont augmenté, tant les emprunts personnels que les prêts et les hypothèques à l'intention des petites entreprises.

Aujourd'hui, il y a quelque chose qu'on appelle la titrisation. Si vous n'avez pas suffisamment de fonds, vous pouvez titriser une créance hypothécaire ou la marge d'une carte de crédit auprès des investisseurs. Cela ne se fait que depuis quelques années au Canada. En fait, nous pouvons réunir des fonds à l'étranger et les convertir en dollars canadiens pour financer les prêts consentis au Canada.

Outre les banques, il y a différents concurrents dans chacune de ces catégories de services. Je ne sais pas au juste quels services pourraient être qualifiés de traditionnels pour les banques ni en quoi pourrait consister une offre traditionnelle, par l'entremise uniquement du réseau de succursales.

Senator Tkachuk: Why would people pay three or four times the interest rate on a credit card unless there was a failure of the banking system to provide credit to people? If they could get credit at 6 per cent, why would they pay 24 per cent?

Mr. Cleghorn: Or 29 per cent to a retailer?

Senator Tkachuk: The credit card business grew, and then the banks got into the credit card business. I cannot believe that the banks cannot compete for personal loans with the leases. I do not understand it. It is cheaper to buy than to lease. Why is leasing growing to such an extent? Should the banks look at themselves and ask if it is possibly because they are not packaging traditional forms of credit in a way that would allow people to buy the car rather than to have the bank buy the car and then lease it, which is what you would be doing?

Mr. Cleghorn: The difference to someone who is leasing versus buying and then taking out a loan is cash flow. They simply look at the cash flow and say the cash flow for a car lease will be less than if they were to buy it.

Credit cards are predominantly a payment vehicle. The average credit card loan is \$1.5 million. The larger personal loans are done as mortgages and so on. The credit card loans have not grown that much on average, and over 50 per cent of our customers pay them off within the stipulated period. They are really a payment vehicle and a convenience.

Senator Tkachuk: You say you are in the leasing business. I know we have the strangest situation where what you can lease is based on weight, but what kind of vehicles do you lease now? I believe I heard Mr. MacKay say Caterpillars and heavy equipment.

Mr. Cleghorn: That is right.

Senator Tkachuk: What is the residual at the end of the lease? Is it 5, 10 or 15 per cent?

Mr. Cleghorn: That will vary depending on the nature of the equipment. Essentially, we are doing financial leases. A small part of our business would involve residual risk.

Senator Tkachuk: In the automobile business, to be competitive, you will have residual risk that will be quite substantial.

Mr. Cleghorn: Yes, and there is a market for that. You must be competitive based on accepted valuations in the market-place.

Senator Tkachuk: Where will you get your car expertise?

Mr. Cleghorn: We will have our financing expertise. We do not intend to build cars or keep them. There are large auction houses where cars are sold. I would expect that that would still be done by those who are active in that business.

Senator Tkachuk: When you lease a car for a customer as fringe leasing — or in any kind of leasing business of personal items — at the end of four years you have to guess or take a bet as

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi les gens seraient-ils prêts à payer le taux trois à quatre fois plus élevé d'une carte de crédit si ce n'est que les banques ne leur octroient pas le crédit dont ils ont besoin? S'ils pouvaient en obtenir à 6 p. 100, pourquoi paieraient-ils 24 p. 100?

M. Cleghorn: Ou 29 p. 100 à un détaillant?

Le sénateur Tkachuk: Les cartes de crédit sont devenues populaires et les banques se sont mises à en offrir. Je ne peux pas croire qu'elles ne peuvent pas soutenir la concurrence du crédit-bail en ce qui concerne les prêts personnels. Je ne comprends pas. C'est plus cher d'acheter que de louer. Pourquoi le crédit-bail est-il maintenant si populaire? Les banques ne devraient-elles pas se demander si c'est peut-être parce qu'elles n'offrent pas les formes traditionnelles de crédit d'une manière qui permettrait aux gens d'acheter l'automobile plutôt que de l'acheter elles-mêmes pour la louer, ce qui est en fait ce que vous feriez?

M. Cleghorn: Ce sont les liquidités qui font la différence entre louer et acheter à l'aide d'un prêt. Ils se disent qu'ils auront de moins grands déboursés à faire pour la location que pour l'achat d'une voiture.

Les cartes de crédit demeurent essentiellement un instrument de paiement. Le prêt moyen sur carte de crédit est de 1,5 million de dollars. Les plus gros prêts personnels sont consentis sous forme d'hypothèques et ainsi de suite. Les prêts sur cartes de crédit n'ont pas tellement augmenté en moyenne et plus de 50 p. 100 de nos clients les remboursent dans les délais prescrits. Elles sont en réalité un instrument de paiement utilisé pour sa commodité.

Le sénateur Tkachuk: Vous dites que vous vous occupez de crédit-bail. Je sais que la situation est ce qu'il y a de plus étrange parce que le crédit-bail est fonction du poids, mais quel type de véhicule louez-vous actuellement? Je crois avoir entendu M. MacKay parler de Caterpillars et d'équipement lourd.

M. Cleghorn: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Quelle est la valeur résiduelle à la fin du bail? Est-elle de 5, de 10 ou de 15 p. 100?

M. Cleghorn: Tout dépend de la nature de l'équipement. Il s'agit essentiellement de crédit-bail financier. Une petite partie de nos activités comportent des risques résiduels.

Le sénateur Tkachuk: Pour être concurrentiels dans le secteur automobile, vous aurez des risques résiduels qui seront assez élevés.

M. Cleghorn: Oui et il y a un marché pour cela. Il faut être concurrentiel en fonction des valeurs acceptées sur le marché.

Le sénateur Tkachuk: Où irez-vous chercher votre expérience de l'automobile?

M. Cleghorn: Nous avons notre expérience du financement. Nous n'avons pas l'intention de fabriquer ou de conserver des automobiles. Il y a de vastes maisons d'encan où on en vend. J'imagine que ceux qui s'en occupent actuellement continueront à s'en occuper.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous louez une automobile pour un client — ou n'importe quel article — au bout de quatre ans, vous devez deviner ce qu'elle vaudra pour pouvoir la

to what that car will be worth in order to finance that automobile. Therefore, you have to know what you are doing when it comes to the car business, let alone the lease business, because you have to know what the end product will be or you will lose your depositors' money.

Mr. Cleghorn: I think we would have to understand that.

Senator Tkachuk: What will happen to all those cars?

Mr. Cleghorn: It is the same thing when we do an aircraft lease. We have to understand the aircraft. We have to understand the equipment that we lease today.

Senator Tkachuk: You also said you have low residuals there. In the car business, as I understand the leasing business, the residuals are quite substantial. They are based on a four-year lease with a substantial amount of cash left at the other end of the table.

Mr. Cleghorn: There are market practices to follow; you have to be competitive in that business. It works in the States, and I think it will work here. If there is competition, the customer will benefit.

Senator St. Germain: I should like to dwell a bit on retail insurance and auto leasing. Traditionally, you have been protected to a degree that has allowed you to generate huge profits and grow to the size you have. There is a substantial fear among the small automobile dealers leasing automobiles today and the small retail insurance agencies that they will take an awful hit when you come into the market, because of your distribution and the branches you have right across the country.

Can you deal with this in such a way as to allay those fears? Did I hear you say that there should be a transitional period of grandfathering into the market-place from your perspective? How do we answer this?

The greatest number of questions that I am likely to hear on this particular aspect will be from the insurance agents of Canada who cover the insurance agencies and the automobile dealers who are presently in this leasing business. They see you as a huge threat to their industry and they are afraid that job losses and other traumas will occur. I am sure that is why some of the political parties in this country have raised a hue and cry; they feel they cannot simply let you do what you are planning on doing and ignore the report. What is your comment on that?

Mr. Cleghorn: In 1990, 5 per cent of cars were financed by leases; now it is close to 50 per cent. About 80 per cent of that financing is done by the big auto manufacturers, Ford, Chrysler, Mercedes, and General Motors. That is information of which I am aware, and it is also in the report.

Other countries are offering a broader range of competition. In the United States, Ford Credit and General Motors Acceptance are competing against credit unions and banks. In fact, credit unions have a very large part of the car leasing market in the U.S., as I

financer. Donc, vous devez savoir ce que vous faites quand il est question d'automobiles, sans parler de crédit-bail, parce que vous devez savoir de quoi aura l'air le produit final, sinon vous perdrez l'argent de vos déposants.

M. Cleghorn: C'est un fait.

Le sénateur Tkachuk: Qu'arrivera-t-il de toutes ces automobiles?

M. Cleghorn: C'est la même chose lorsque nous finançons la location d'un aéronef. Nous devons savoir de quoi il retourne. Nous devons connaître l'équipement que nous louons aujourd'hui.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit également que les valeurs résiduelles étaient basses. Dans le secteur automobile, si je comprends bien le crédit-bail, les valeurs résiduelles sont assez élevées. Elles sont calculées en fonction d'un bail de quatre ans et représentent une somme d'argent considérable.

M. Cleghorn: Il y a des pratiques à suivre; il faut être concurrentiel. Cela fonctionne aux États-Unis et je pense que ce sera la même chose ici. S'il y a de la concurrence, c'est le client qui sera gagnant.

Le sénateur St. Germain: J'aimerais que nous parlions un peu des assurances de détail et du crédit-bail automobile. Vous avez toujours bénéficié d'une protection qui vous a permis d'amasser d'énormes profits et d'atteindre votre taille actuelle. Les petits concessionnaires d'automobiles qui offrent des services de crédit-bail, tout comme les petites sociétés d'assurances, ont très peur d'être durement touchés par votre arrivée sur ces marchés parce que vous pouvez compter sur un réseau bien établi et que vous avez des succursales dans tout le pays.

À votre avis, y aurait-il quelque chose à faire pour les rassurer? Vous avez dit, n'est-ce pas, qu'il devrait y avoir des droits acquis pendant une certaine période de transition? Qu'est-ce que nous devrions répondre à ces gens-là?

Ceux qui vont me poser le plus de questions à ce sujet-là, ce sont probablement les agents d'assurances et les concessionnaires d'automobiles qui offrent actuellement du crédit-bail. Ils jugent que vous menacez sérieusement leur industrie et craignent que votre arrivée entraîne des pertes d'emplois et d'autres traumatismes. Je suis certain que c'est la raison pour laquelle certains des partis politiques du pays ont protesté à cor et à cri; ils estiment qu'ils ne peuvent tout simplement pas vous laisser réaliser vos projets sans tenir compte du rapport. Qu'est-ce que vous en pensez?

M. Cleghorn: En 1990, seulement 5 p. 100 des automobiles étaient financées par crédit-bail; aujourd'hui, ce chiffre approche des 50 p. 100. Environ 80 p. 100 de ce financement est assuré par les grands fabricants d'automobiles: Ford, Chrysler, Mercedes et General Motors. C'est ce que j'ai entendu dire, et c'est d'ailleurs dans le rapport.

D'autres pays permettent la concurrence entre un plus grand nombre de joueurs. Aux États-Unis, Ford Credit et General Motors Acceptance sont en concurrence avec les caisses de crédit et les banques. En fait, les caisses de crédit occupent une très large

understand it, so they are already used to that. It will not be anything new for them.

Consolidation is taking place in the dealership industry prior to our arrival, if you will, in the car leasing side. Rationalization is already going on in this business. They do permit or suggest a transition period for that to take place first, certainly for large players such as ourselves.

On the insurance side, we have an insurance arm, which we have been building up gradually through small acquisitions. We have in excess of 1,500 employees who all worked for insurance companies before they joined us. We acquired Mutual of Omaha and 600 agents to be part of our group. We wanted to acquire London Life. We saw revenue synergies. We did not have much in the way of cost overlap, so the bulk of those employees would stay within our group in order for us to be a player in insurance. We will have to hire many people both on the sales side and on the administration side. Our chief executive officer of our insurance division was the former chief operating officer of Met Life Canada. We are offering jobs for people who want to come to work for us and help us build up our insurance operations.

There are examples in the Province of Quebec where the major deposit-taking institution in the province, the Caisses populaires Desjardins, has been offering insurance to its customers since the 1980s, with success. It has not destroyed the insurance industry. Canada is unique in keeping its banks out of distributing insurance, and that is highlighted in the report.

Really, the question is: Do you agree with competition? Do you agree that the rules will be the same for every one? Tied selling was an issue that had been raised by the insurance lobby in the past, and it was indicated that we are not in the communities in the same way that others are.

I think the community score-card will help to put everyone on the same footing in terms of what we are all contributing to small communities as well as to large ones. As long as that process is transparent, then on the competition side we think all players should be able to offer their services.

Another point here is that the insurance industry can get into banking and get into the payments business, and so on. As far as the insurance industry is concerned, half of what they do in addition to pure insurance is investment management or wealth management. In other words, we are converging into each other's area and it is hard to tell the difference between products today or the companies that are offering them. That is all highlighted in the MacKay report. There will be a transition period for both car leasing and insurance, and it is the same period of time.

part du marché du crédit-bail automobile aux États-Unis, d'après ce que je sais; elles sont donc déjà habituées à la chose. Ce ne sera pas une nouveauté pour elles.

Le secteur de la vente d'automobiles est en train de se rationaliser en prévision de notre arrivée, du moins du côté du crédit-bail. Il se fait déjà de la rationalisation dans ce secteur. Il y a une période de transition prévue pour commencer, certainement pour les gros joueurs comme nous.

Pour ce qui est des assurances, nous avons déjà un service qui s'occupe de ce genre de chose; nous l'avons mis sur pied graduellement en faisant de petites acquisitions. Il compte maintenant plus de 1 500 employés, qui travaillaient tous pour des compagnies d'assurances avant de venir chez nous. Nous avons fait l'acquisition de la Mutuelle d'Omaha et de ses 600 agents, qui se sont joints à notre groupe. Nous voulions aussi acquérir la London Life. Nous avons vu qu'il pouvait y avoir une synergie de revenus. Il n'y a pas beaucoup de chevauchements du point de vue des coûts, ce qui fait que la majorité de ces employés pouvaient rester dans notre groupe pour que nous soyons en mesure de vendre de l'assurance. Nous devons embaucher beaucoup de monde, tant pour les ventes que pour l'administration. Le directeur général de notre division des assurances était chef des opérations à la Met Life Canada. Nous offrons des emplois aux gens qui veulent venir travailler pour nous et nous aider à mettre nos services d'assurances sur pied.

La plus grande institution de dépôt du Québec, le mouvement des Caisses populaires Desjardins, offre de l'assurance à ses clients depuis les années 80, et tout va bien. Ça n'a pas détruit l'industrie des assurances. Le Canada est le seul pays au monde où les banques ne sont pas autorisées à distribuer de l'assurance, comme le soulignent les auteurs du rapport.

En réalité, la question est la suivante: acceptez-vous la concurrence? Reconnaissez-vous que les règles doivent être les mêmes pour tout le monde? Le lobby des compagnies d'assurances a déjà soulevé la question des ventes liées; il avait été dit alors que nous n'étions pas présents de la même façon que d'autres dans les collectivités.

Je pense que le rapport sur les liens avec les collectivités contribuera à mettre tout le monde sur le même pied, en ce qui a trait à ce que nous apportons tous aux collectivités, petites ou grandes. Dans la mesure où le processus est transparent, nous pensons que pour assurer la concurrence, tous les types d'institutions doivent pouvoir offrir leurs services.

Il faut souligner aussi que l'industrie des assurances est autorisée à offrir des services bancaires et des services de paiements, par exemple. La moitié de ce que font les compagnies d'assurances, à côté des assurances proprement dites, c'est de la gestion de placements, de la gestion d'actif. Autrement dit, nos domaines d'activité convergent de plus en plus, et il est difficile de faire la différence aujourd'hui entre les divers produits et entre les sociétés qui les offrent. Tout ça est indiqué dans le rapport MacKay. Il y aura une période de transition pour le crédit-bail automobile et pour les assurances, et elle sera la même pour tout le monde.

Senator Kelleher: Mr. Cleghorn, during our travels last year to Europe, Britain and the United States, it became obvious that Canada was not exactly a leader in the financial field with respect to holding companies. Finally, now, Canada appears to be taking a look at that aspect of the financial business. The MacKay report has outlined some recommendations that would permit holding companies in the financial area.

Can we have some comments from you as to your personal opinion about the adequacies of this report? Do you feel that the MacKay report has gone far enough? Is it a good first step? Should they have gone further? How well do you think they will work?

Mr. Cleghorn: I read the background paper on it, which you have to do in order to understand their thinking, and I found some good evidence there of the usefulness of, and the alternatives to, holding companies. It is like mergers. Some organizations will see the usefulness of having one because it enables them to join forces with financial services, but services that are unrelated to their banking activities. That is to say, it permits you to have different cultures. It might enable you to have different brands under a holding company structure. That would be the main advantage for a Canadian company that wants to be in a business on both sides of the border where it is important to keep brands in different markets or for different types of financial services; but you could have a unifying corporate name, if you want to call it that, for the holding company.

The advantage is that it is there for flexible corporate considerations. As long as the regulator can look through the various activities, the holding company should be transparent. If the regulator wants to take a look at what is happening, it should be able to do so. We have seen the disastrous effect of holding companies not being able to be reviewed by the regulator in past times here in some of the trust companies. As long as it is transparent, it could be a useful, flexible process for the corporate sector.

In the U.K., on the other hand, there were cases where it was not necessary and they were able to adopt other processes. However, it is like anything else; if it is important to the company to operate on two sides of the border, to have different cultures and to keep its banking separate from its finance company, it would be useful; or, for instance, if it is a different bank that is being acquired, it would be useful.

Senator Kelleher: My last question deals with taxation. I think it is fair to say that banks have felt to some degree that the taxation field is somewhat weighted against them. MacKay is making recommendations in his report for certain amendments to the tax regime as it applies to banks. Can you give us a few comments on to whether you feel these are adequate? Do they go far enough? How do you feel this will affect the banks?

Le sénateur Kelleher: Monsieur Cleghorn, quand nous sommes allés en Europe, en Grande-Bretagne et aux États-Unis l'année dernière, il nous est apparu évident que le Canada n'était pas exactement un chef de file dans le secteur financier, en ce qui a trait aux sociétés de portefeuille. Nous semblons maintenant prêts, enfin, à examiner cet aspect de l'industrie des services financiers. Le rapport MacKay contient certaines recommandations qui permettraient aux sociétés de portefeuille de se lancer dans le domaine financier.

J'aimerais connaître votre opinion personnelle sur ces recommandations. Pensez-vous que les auteurs du rapport MacKay sont allés assez loin? Est-ce une première étape intéressante? Aurait-il fallu aller plus loin? Pensez-vous que ça pourrait fonctionner?

M. Cleghorn: J'ai lu le document d'information sur la question — ce qui est essentiel pour comprendre le cheminement du groupe de travail — et j'y ai trouvé des preuves concluantes de l'utilité des sociétés de portefeuille et des autres formules qui pourraient les remplacer. C'est comme les fusions. Certaines organisations trouveront utile de fusionner parce que ça leur permettra de se joindre à des services financiers qui ne seront pas liés à leurs activités bancaires. Autrement dit, ça permettra des cultures d'entreprise différentes. Ça pourrait permettre également d'avoir des marques différentes à l'intérieur d'une structure de société de portefeuille. Ce serait le principal avantage pour une compagnie canadienne qui voudrait faire des affaires des deux côtés de la frontière parce qu'il est important dans ces cas-là de garder des marques différentes pour des marchés différents, ou pour des types de services financiers différents. Mais il pourrait y avoir une raison sociale d'ensemble, si on veut, pour la société de portefeuille.

L'avantage, c'est que ça permet une certaine souplesse. Dans la mesure où l'organisme de réglementation peut examiner les différentes activités, la société de portefeuille doit être transparente. Si l'organisme de réglementation veut voir ce qui se passe, il doit pouvoir le faire. Nous avons vu à quel point les effets sont désastreux quand c'est impossible, comme ça s'est déjà produit ici dans le cas de sociétés de fiducie. Tant que c'est transparent, ça pourrait être un processus utile et souple pour le secteur commercial.

Au Royaume-Uni, en revanche, il y a eu des cas où il n'était pas nécessaire — ni possible — d'adopter d'autres mécanismes. Mais c'est comme pour tout le reste. Si une entreprise juge important de s'établir des deux côtés de la frontière, d'avoir des cultures d'entreprise différentes et de séparer ses activités bancaires de ses activités financières, ce serait utile; ou encore, dans le cas de l'acquisition d'une banque différente, ce serait utile également.

Le sénateur Kelleher: Ma dernière question porte sur la fiscalité. Je n'exagère pas en disant que les banques ont l'impression que le régime fiscal les désavantage jusqu'à un certain point. M. MacKay recommande dans son rapport certaines modifications aux dispositions fiscales applicables aux banques. Pouvez-vous nous dire si vous jugez ces recommandations suffisantes? Est-ce qu'elles vont assez loin? Quelles seraient leurs répercussions sur les banques?

Mr. Cleghorn: The various constituencies that you must address and be successful with, if you are to survive in the future, are those that we have talked about, namely, customers, consumers, communities, employees and shareholders. We have not spent that much time talking about shareholders here, but 75 per cent of our owners are Canadians, both institutions and individuals.

As we compare ourselves with top performing financial institutions in the U.K, the U.S. and Australia, we want to be able to compete in the top quartile. Whether it is for quality of service or performance for shareholders, you must try to aim high in your performance standards. Financial institutions that have not performed well for their shareholders over time, either for safety reasons or just because of poor performance, have not survived; they have been taken over in the long run.

With regard to taxation, comparing Canadian banks with those of other countries, a study by KPMG that compared Canada with the United States and Britain, showed that when you added all taxes and levies, we were at about 68 per cent, the U.S. banks were at almost 50 per cent, and Britain was at 45 per cent. A study done by the University of Toronto indicated that financial services is the highest taxed sector in Canada and banks within that sector are the highest taxed. I think there is evidence to support what MacKay has said there as well.

There is a sense that the banks are making enough profits that they are fair game for taxation. Ultimately, however, it is a matter of cost structure. Capital taxes are perverse because we are trying to build capital. We are required to do so by our regulators, both domestic and international, and we compete for credit ratings on the strength of our institutions. However, the stronger we make ourselves, the more tax we attract in the capital tax area. It is not shown as a net income item, but is shown as part of our cost structure. When we compare our efficiency ratios with those of U.S. and British banks, we have a much higher proportion of levies and taxes such as capital taxes. Our deposit insurance premiums are a lot higher than they are in the United States for comparable players and our capital taxes are included in our cost line. That is one of the reasons why Canadian banks are more expensive in terms of cost revenue comparisons with U.S. and U.K. banks.

People may look at our earnings and conclude that they are good enough and it is fair game to extract a high level of taxation from us, but they might recall that some of the banks did not make any money at all in 1992-93. One must look at earnings over a full cycle, and the recent years have been the good part of the cycle.

M. Cleghorn: Il y a bien des intérêts dont il faut tenir compte, et qu'il faut servir efficacement si on veut survivre. Nous en avons déjà parlé; il y a les clients, les consommateurs, les communautés, les employés et les actionnaires. Nous n'avons pas beaucoup parlé des actionnaires jusqu'ici, mais 75 p. 100 d'entre eux sont des Canadiens, tant des institutions que des particuliers.

Quand nous nous comparons aux institutions financières les plus dynamiques au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Australie, nous voulons être en mesure de leur faire concurrence et de nous classer dans le premier quartile. Que ce soit pour la qualité des services ou le rendement des actions, il faut viser haut en ce qui concerne les normes de rendement. Les institutions financières qui n'ont pas bien servi leurs actionnaires, que ce soit pour des raisons de sécurité ou parce que leur rendement n'était pas suffisant, n'ont pas survécu; elles ont fini par être achetées.

Il est intéressant de comparer la situation des banques canadiennes à celle des banques étrangères sur le plan fiscal. Dans une étude comparative entre les banques canadiennes, américaines et britanniques, la société KPMG a constaté que, quand on additionne toutes les taxes et tous les types de prélèvements, les banques canadiennes se situent autour de 68 p. 100, tandis que les banques américaines sont à presque 50 p. 100 et les banques britanniques à 45 p. 100. Une étude réalisée à l'Université de Toronto a révélé en outre que le secteur des services financiers est le plus taxé au Canada et que, à l'intérieur de ce secteur, ce sont les banques qui paient le plus d'impôts, ce qui corrobore encore une fois ce que dit M. MacKay.

Bien des gens pensent: «Les banques font tellement de profits qu'elles peuvent bien payer des impôts.» Mais en définitive, c'est une question de structure des coûts. L'impôt sur le capital a un effet pervers parce que nous essayons d'augmenter notre capital. Ce sont les organismes de réglementation, tant canadiens qu'internationaux, qui nous y obligent; ce qui nous permet d'obtenir une aussi bonne cote de crédit que nos concurrents, c'est la force de nos institutions. Mais plus nous nous renforçons, plus nous payons d'impôt sur le capital. Ce n'est pas inclus dans notre revenu net, mais ça fait partie de la structure de nos coûts. Quand on compare nos taux de rendement avec ceux des banques américaines et britanniques, on se rend compte que nous devons assumer, proportionnellement parlant, beaucoup plus de prélèvements et de taxes comme l'impôt sur le capital. Nos primes d'assurance-dépôts sont aussi beaucoup plus élevées qu'elles le sont aux États-Unis pour des institutions comparables, et l'impôt sur le capital est inclus dans nos coûts. C'est une des raisons pour lesquelles les banques canadiennes sont défavorisées par rapport aux banques américaines et britanniques, quand on compare leurs coûts à leurs revenus.

Les gens entendent parler de nos bénéfices et en concluent qu'ils sont suffisamment élevés pour qu'il soit juste de nous taxer lourdement, mais ils se rappelleront peut-être que certaines banques n'ont absolument pas fait d'argent en 1992-1993. Il faut regarder les bénéfices sur un cycle complet; or, les dernières années ont été les meilleures du cycle.

I want to address a comment that was made earlier about smaller players. In the past, we have had smaller players in secondary financial institutions. Unfortunately, many of them were wiped out in different downturns – some in the downturn of the 1980s and others in the downturn of the 1990s. About 23 per cent of my alma mater is still owned by Citibank, which effected a merger with the National Bank eight or nine years after I left them in the mid-1980s because of the downturn of the 1980s. Had we been the Royal Bank of Alberta, I would not be sitting here today because our institution would be gone; had we been the Royal Bank of Saskatchewan, the same thing would have happened. However, because we are a diverse organization with a business that is diverse across the country and in other parts of the world, we survived the downturns of the 1980s and the 1990s and we are stronger for it.

One of the advantages mentioned in the report is that a larger organization can also diversify its risk base. Frankly, diversification of risk is probably the only way to win in the future, because it is very hard to predict the future.

I would encourage broader-based secondary institutions. The report, which recommends that we have credit unions going across provincial borders, makes sense. They will face the same issues as our larger players face in terms of technology, scale, and so on, in going forward.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cleghorn. Given how long you have been here, I will not ask you to answer my questions now, because they will require some thinking on your part before you can answer them, but I would like you to send us a note on them.

First, you have come out in favour of the federally regulated financial holding company model proposed in the task force report. It would be helpful if you would give us a note that explained your position, because some of us are not clear on this question. That is to say, we do not necessarily see the advantages of the holding company or what can be achieved by the holding company route that cannot be achieved by a parent subsidiary route. In other words, from a corporate standpoint, what are the advantages of the holding company?

My second question reflects my deep personal suspicions. I want you to know that that is underlying the question. I notice that in commenting on the payments system, you were in accord with the task force in stating that you are in favour of broadening the payments system to other companies that meet criteria related to their solvency, liquidity, regulatory and legal frameworks.

Perhaps I ask this because of the attitude of the banks during the fight with the Competition Bureau over Interac and because of private discussions during that prolonged fight of several years over the fact that a lot of conditions were suggested by the existing players. The justification for imposing them was that they were solvency conditions, which I think most objective observers

Je voudrais répondre au commentaire que quelqu'un a fait tout à l'heure au sujet des participants plus petits. Dans le passé, il y a déjà eu des institutions financières secondaires. Malheureusement, beaucoup d'entre elles ont disparu pendant les périodes de ralentissement, certaines dans les années 80 et d'autres dans les années 90. Mon alma mater appartient encore à environ 23 p. 100 à la Citibank, qui a fusionné avec la Banque Nationale huit ou neuf ans après mon départ, au milieu des années 80, à cause de la dépression de cette période-là. Si j'avais travaillé pour la Royal Bank of Alberta, je ne serais pas ici aujourd'hui parce que notre institution n'existerait plus; et c'est la même chose pour la Royal Bank of Saskatchewan. Mais comme nous avons une organisation diversifiée, qui a des activités variées dans l'ensemble du pays et dans d'autres régions du monde, nous avons survécu aux ralentissements des années 80 et des années 90, et nous en sommes ressortis plus forts.

Un des avantages mentionnés dans le rapport, c'est que les grandes organisations peuvent aussi diversifier leurs risques. Honnêtement, la diversification des risques est probablement la voie de l'avenir parce qu'il est très difficile de savoir ce que demain nous réserve.

Je suis en faveur d'institutions secondaires de plus grande envergure. Les auteurs du rapport ont raison de dire que les caisses de crédit doivent pouvoir traverser les frontières provinciales. Elles devront alors surmonter les mêmes obstacles que les plus gros joueurs, en ce qui concerne la technologie, l'échelle, et ainsi de suite, pour pouvoir progresser.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cleghorn. Puisque vous êtes ici depuis un certain temps, je ne vous demanderai pas de répondre à mes questions maintenant parce qu'elles vont exiger une certaine réflexion de votre part. Mais j'aimerais que vous nous envoyiez votre réponse par écrit.

Premièrement, vous vous êtes prononcé en faveur du modèle de société financière de portefeuille proposé dans le rapport du groupe de travail. Il serait utile que vous nous expliquiez votre position dans une note écrite parce que ce n'est pas clair pour certains d'entre nous. Ce que je veux dire, c'est que nous ne voyons pas très bien quels seraient les avantages de cette société de portefeuille, ou ce que cette formule pourrait donner de plus que la formule des compagnies mères et des filiales. Autrement dit, sur le plan commercial, quels seraient les avantages de cette société de portefeuille?

Ma deuxième question reflète de profonds doutes personnels. Autant que vous sachiez que c'est ce qui m'incite à vous la poser. Dans vos commentaires sur le système de paiements, vous avez dit que vous accueillez avec joie les propositions visant à en élargir l'accès à d'autres sociétés, sous réserve qu'elles répondent aux critères de solvabilité et de liquidité, ainsi qu'à ceux qui sont prévus dans leur cadre réglementaire et juridique.

Si je pose la question, c'est un peu à cause de l'attitude des banques lors du conflit avec le Bureau de la concurrence au sujet de l'Interac, et aussi à cause des discussions privées qui se sont déroulées au cours de cette longue bataille, qui a duré plusieurs années, au sujet du fait que beaucoup de conditions avaient été suggérées par les joueurs en place. Le motif invoqué pour justifier

would not have thought were solvency conditions but were just an attempt to use solvency as an excuse to make it a barrier to entry.

I would like you to think about those criteria. My suspicion is inherently that, if the drive of public policy is to open up the payments system, one should not end up in a situation where that is the policy but where the detailed route, in effect, does not open up the payments system but becomes an implicit barrier to entry.

Coming to my third question, you have responded to the quotation that several of us picked up at page 2 of your statement regarding the lack of guarantee of survival for Canadian retail banks as full-service players.

You also quoted some of the activities of Northwest Financial in the U.S. As you know, the CEO of that company has been quoted as calling his outlets stores, not branches, which makes me think of the retail business. Let us look at what has happened to retail department stores. Department stores used to sell more things. Now most do not sell heavy kitchen appliances, and many do not even sell TVs.

I understand why you care about this, but as a consumer why do I care if I have a full-service business or not? In the retail business, I now go to an appliance store to buy a fridge or a stove. I go to an electronic outlet to buy a television set. A lot of your rationale tonight has been built around the desirability of a genuine, complete, full-service, across-the-board operation.

If you look at what has happened in the retail business, I would say that that is not the way to go from the consumer standpoint. I understand why the guys in the business would like to do that. Why should the consumer want that?

Mr. Cleghorn: I agree with your comment. Not every consumer does, but many still do; so we have to be there for them.

When we talk about offices or branches or outlets going forward, we are talking, in some cases, of single-purpose outlets. Some might offer quasi-full service; others will offer full service. It depends on what the population in that area wants.

Some are getting used to seeing financial service types come to their kitchen table in the evenings or on weekends. We must adapt to that. It is evolving and we will evolve with it. Some areas and some customer groups want full service. We have to be there for them. Others are quite happy to deal with financial institutions on a one-off basis.

ces conditions, c'est qu'elles étaient nécessaires pour des raisons de solvabilité, alors que la plupart des observateurs objectifs étaient d'avis que ça n'avait rien à voir avec la solvabilité et que c'était une excuse pour créer un obstacle à l'accès.

Je voudrais que vous réfléchissiez à ces critères. Il me semble qu'au fond, si la politique gouvernementale va dans le sens de l'élargissement du système de paiements, il ne faudrait pas se retrouver dans une situation où, malgré la politique officielle, les rouages du système seraient tels que l'accès ne serait pas plus facile, bien au contraire.

Voici maintenant ma troisième question. Vous avez déjà commenté la phrase que plusieurs d'entre nous avons remarquée à la troisième page de votre déclaration, à savoir que la survie des banques comme établissements offrant tous les services n'est pas garantie.

Vous avez également évoqué certaines des activités de la Northwest Financial, aux États-Unis. Comme vous le savez, le président-directeur général de cette société appelle ses points de vente des magasins, et non des succursales, ce qui rappelle le secteur de la vente au détail. Mais voyons un peu la situation des grands magasins de détail. Ils vendaient plus de choses autrefois. Aujourd'hui, la plupart ne vendent plus de gros électroménagers, et beaucoup ne vendent même pas de téléviseurs.

Je comprends pourquoi cette question est importante pour vous, mais en tant que consommateur, pourquoi devrais-je me préoccuper de savoir si j'ai affaire à une entreprise offrant des services complets ou pas? Dans le secteur du commerce de détail, je n'ai qu'à aller dans un magasin d'électroménagers si j'ai besoin d'un réfrigérateur ou d'une cuisinière. Et dans une boutique d'électronique si je veux m'acheter un téléviseur. Une bonne partie des arguments que vous avez avancés ce soir reposent sur l'intérêt que présentent des entreprises offrant des services absolument complets.

Quand on voit ce qui s'est passé dans le secteur du commerce de détail, je dirais que ce n'est pas la meilleure solution du point de vue des consommateurs. Je comprends pourquoi les gens du milieu voudraient que ça se fasse. Mais pourquoi les consommateurs seraient-ils du même avis?

M. Cleghorn: Je suis d'accord avec vous. Ce n'est pas tous les consommateurs qui veulent des institutions de ce genre, mais il y en a quand même beaucoup qui jugent qu'elles seraient utiles; nous devons donc être là pour eux.

Les bureaux, les succursales ou les points de vente dont nous parlons pourraient offrir des services plus ou moins complets, selon les cas. Tout dépendrait des besoins de la population de la région.

Certaines personnes ont maintenant l'habitude de rencontrer leurs conseillers financiers dans leur cuisine, le soir ou la fin de semaine. Nous devons nous adapter à cette réalité. Les choses évoluent, et nous évoluons avec elles. Il y a des régions et des groupes de consommateurs qui veulent des services complets. Nous devons les leur offrir. D'autres, en revanche, sont tout à fait contents de traiter avec des institutions financières différentes selon les circonstances.

The Chairman: People used to like department stores, and ultimately there is a segment of the Canadian population who would still prefer to have the old-fashioned department stores. Yet, as you know, they are a rapidly fading breed.

For us then, do we look at a public policy framework that is skewed to the development and the maintenance of full service institutions, or do we look at a public policy framework that is skewed to the development and encouragement of very low-cost boutiques, such as the appliance store and the TV store?

The sets of public policies that drive in those two directions, although I am not sure of this, are probably different though, perhaps significantly different.

In watching the evolution of the retail market in general, I am not at all sure we should be focusing on policies that are designed to provide full service units if we can help the consumer get lower cost by boutique shopping.

Mr. Cleghorn: If it is open competition, you will have players that will want to come in on a single-product-line basis. You are already seeing that now. In some cases we may go into a particular area on a single-product basis as opposed to a full-service basis. If you have pretty open competition, you will have both single-lines and full-service players. You will have a combination.

The Chairman: Public policy should allow both to exist?

Mr. Cleghorn: That is true, if you want to have full competition.

Senator Meighen: The Chairman may not have been in a department store lately, but many of them have boutique operations within the store.

The Chairman: Yes, they operate as franchise operations within the store.

Senators, our next and final witnesses tonight are from the National Bank of Canada.

We prevailed upon Mr. Courville this morning as a representative of the Canadian Bankers Association, so I trust we can be reasonably focussed in our questions and comments to him this evening as president of the bank. He has agreed to open with the question which he ducked this morning: What future does he see and what are the implications of that for strategy?

Mr. Courville, I said you ducked it, but that is an unfair characterization of what you did. You said that the members of the CBA had quite a different view on what constituted the appropriate future or the possible futures and, therefore, there was no industry position. I did not mean "ducked" in a bad sense, but it might be helpful if we understood your own view of the future as a going-in position tonight. Please proceed.

[Translation]

Le président: Les gens aimaient bien les grands magasins, et il y a une partie de la population canadienne qui aurait préféré qu'ils restent comme dans le bon vieux temps. Pourtant, comme vous le savez, c'est une espèce en voie de disparition.

Mais nous, est-ce que nous devons envisager un cadre politique qui penche du côté de la création et du maintien d'institutions offrant des services complets, ou plutôt du côté des magasins spécialisés ayant des coûts très réduits, comme les magasins d'électroménagers ou de téléviseurs?

Ce cadre politique doit certainement être différent selon l'orientation qu'il privilégie — quoique je n'en sois pas absolument certain —, peut-être même très différent.

Si j'en juge par l'évolution du marché de détail en général, je ne suis pas sûr que nous devions privilégier une politique favorable aux centres offrant des services complets si nous pouvons aider les consommateurs à bénéficier de meilleurs prix en achetant dans les petits magasins spécialisés.

M. Cleghorn: Si la libre concurrence s'exerce, il y aura des entreprises qui voudront offrir un produit unique. Il y en a déjà. Dans certains cas, et dans certaines régions, il y a des entreprises qui offrent un seul produit plutôt qu'une gamme complète. Si la concurrence est à peu près libre, il y aura de tout. Il y aura une combinaison.

Le président: La politique devrait permettre aux deux types d'entreprises de coexister?

M. Cleghorn: En effet, si vous voulez qu'il y ait une véritable concurrence.

Le sénateur Meighen: Le président n'est peut-être pas allé dans les grands magasins depuis un certain temps; on y trouve maintenant très souvent des boutiques spécialisées.

Le président: Oui, ce sont des franchises à l'intérieur des magasins.

Sénateurs, nous entendrons maintenant les représentants de la Banque Nationale du Canada pour terminer notre séance de ce soir.

M. Courville nous a parlé ce matin à titre de représentant de l'Association des banquiers canadiens; ce soir, nous pouvons donc nous concentrer surtout sur les questions qui s'adressent au président de banque. Il a accepté de commencer par la question qu'il a éludée ce matin, au sujet de sa vision de l'avenir et de ses implications sur le plan stratégique.

Monsieur Courville, quand je dis que vous avez éludé la question, ce n'est pas tout à fait la vérité. Vous avez indiqué que les membres de l'ABC n'avaient pas tous la même vision de ce que l'avenir devrait — ou pourrait — nous réserver, et que l'industrie n'avait donc pas de position officielle à ce sujet-là. Il ne faut pas prendre le terme «éludé» en mauvaise part, mais il serait utile que vous nous expliquiez votre propre vision de l'avenir pour lancer la discussion de ce soir. Vous pouvez commencer.

[Français]

Mr. Léon Courville, President and Chief Operating Officer, National Bank of Canada: I would like to take about eight to ten minutes to describe the National Bank's position with respect to mergers and talk a little bit about the future of the financial services industry, as we see it. In two or three days time, we will be sending you a paper that addresses these issues. Tonight's discussion will be an opportunity to provide some details.

The National Bank of Canada is the sixth largest bank in Canada, making it the smallest of the major chartered banks. It operates in Canada and in Quebec. Sixty per cent of its assets are in Quebec. That means that 30 per cent of its assets are located outside Quebec, some in Canada — specifically Ontario and Western Canada — some in the United States and a small portion in Asia. It was much more last year. We were able to avoid the storm.

We are engaged in retail and personal banking primarily, as well as being a commercial bank. If we had to choose only one activity, we would be first and foremost a commercial bank.

We represent approximately 7 per cent of the Canadian banking system based on capital, whereas in terms of overall commercial lending, to both large firms and small- and medium-sized businesses, we represent between 13 and 14 per cent of the market. Because we do not deal with the largest corporations, we believe our assets in the small business sector are over-weighted compared with other Canadian banks, despite the fact that our operations are concentrated in Quebec.

We are a diversified retail and commercial bank in the sense that we engage in all currently allowed banking operations. We believe that the concept of integrated financial services — not necessarily one-stop shopping — is an asset for Canada and an intrinsic part of the structure of the Canadian financial services industry.

I would also point that we are more familiar with competition than the other banks. The primary recipient of personal deposits in Quebec is the Mouvement Desjardins, which holds 40 per cent of the market. It receives tax, legal, regulatory and deposit insurance benefits unavailable to us and has a broader range of activities. Yet we are still able to hold our own.

You have raised a number of questions with respect to international expansion. In a way, that is linked to globalization. I just want to say that many of the National Bank's activities are international in scope because of our considerable involvement in the commercial banking sector.

Alcan and Bell Canada do not need banks in order to be active abroad. However, small- and medium-sized enterprises that engage in import/export activities with Asia or South America need a banker for letters of credit, international payments, and so forth.

M. Léon Courville, président et chef des opérations, Banque Nationale du Canada: Je vais prendre huit à dix minutes pour vous décrire la position de la Banque Nationale à l'égard des fusions et parler un peu du futur de l'industrie des services financiers tel que nous le prévoyons. D'ici quelques jours, nous vous ferons parvenir un document qui couvrira ces thèmes. Nous compléterons avec la discussion de ce soir.

La Banque Nationale du Canada est la sixième banque au Canada, donc la plus petite des grandes banques à charte. Elle opère au Canada et au Québec. Soixante pour cent de ses actifs sont au Québec. Elle a donc 30 p. 100 de ses actifs à l'extérieur du Québec dont une partie au Canada, soit en Ontario et dans l'Ouest canadien, une autre partie aux États-Unis et une toute petite partie en Asie. C'était beaucoup plus l'an passé. Nous avons évité la tourmente.

Nous sommes principalement une banque constituée d'activités de détail et de services aux particuliers ainsi qu'une banque commerciale. Si nous n'avions qu'à conserver une seule activité, nous serions d'abord et avant tout une banque commerciale.

Nous représentons environ 7 p. 100 du système bancaire canadien sur une base de capital et en termes de prêts commerciaux globaux, de la grande à la petite et moyenne entreprise, nous représentons 13 à 14 p. 100. Comme nous n'avons pas les plus grandes entreprises, nous avons une surpondération de nos actifs destinés aux petites et moyennes entreprises comparativement aux banques canadiennes et ce, en dépit du fait que nous soyons principalement concentrés au Québec.

Nous sommes une banque diversifiée autour de ces activités de détail et commerciales en ce sens que nous faisons toutes les activités bancaires permises. Nous croyons au concept que l'intégration de l'ensemble des services financiers — pas nécessairement le «one stop shopping» — est un atout pour le Canada et fait partie intrinsèque de la structure de l'industrie financière canadienne.

J'aimerais également vous rappeler que nous connaissons un peu mieux la concurrence que les autres banques. Le principal bénéficiaire des dépôts des particuliers au Québec est le Mouvement Desjardins, qui compte 40 p. 100 des parts de marché. Il bénéficie d'avantages fiscaux, d'avantages légaux, d'avantages réglementaires, d'avantages au niveau de l'assurance-dépôt — que nous n'avons pas — et il a un éventail d'activités encore plus large que le nôtre. Ceci ne nous empêche pas de bien tirer notre épingle du jeu.

Vous avez posé des questions en ce qui concerne l'expansion internationale. C'est un peu relié à la globalisation. J'aimerais souligner qu'une bonne partie des activités de la Banque Nationale sont des activités internationales en raison de notre très grande implication dans le domaine commercial.

Alcan et Bell Canada n'ont pas besoin de banques pour aller à l'étranger. Cependant, les petites et moyennes entreprises qui ont des activités d'importation ou d'exportation avec l'Asie ou l'Amérique du Sud ont besoin d'un banquier pour des lettres de crédit, des paiements internationaux, et cetera.

At the National Bank, we closely monitor the requirements of our clients as far as their commercial operations are concerned. That is how we have been able to build an international department whose raison d'être is the need for commercial links with interests abroad in order to meet the needs of our small business clients. That has taken us to Asia, where we opened an office in Hong Kong. We have also set up shop in Korea and China.

In Europe, we have a rather special way of doing business. We had been operating a branch office in Paris with 100 employees for some time, but that was not enough. We could never satisfy our clients, whether we are talking about the footwear, lumber or paper industries. So we decided to form alliances with popular banks in France, as well as a Spanish bank, a German bank, and a group of Italian banks, with whom we have a special relationship and where our clients become their clients when they come here. We have established a solid presence in Europe by doing business with banks that are well-established in their own area of operation, and thus we are able to improve our reach and that of our clients through such alliances.

You talked about technology. I just want to point out that although we may be smallest bank in Canada, we are also the one that initiated the automatic debit system. The very first experience with automatic debit involved the National Bank and Provigo. We were the first bank to link individuals to their banking operations via a computer, even before the Internet became a reality. We developed a new system for our operating accounts. We sold it to a bank that is four times bigger than we are. It took them a while to make up their mind because they could not figure out why it was costing them more than what we were billing them. All this to say that technology does not necessary translate into economies of scale.

We reduced our operating costs by systematically contracting out our computing. In the commercial sector, we sensed, long before the Internet became fashionable, that electronic commerce between businesses — in other words between large payers and large receivers — would grow in importance. We are currently carrying out a project in cooperation with Bell Canada, which is now doing business with a large user, the Commission de santé et sécurité au travail du Québec.

The reason I am describing the National Bank's position is to show you that we have our own personality and that we are perfectly capable of realizing our international ambitions with respect to technology.

[English]

I will turn to mergers now and discuss why the bank is against the concept. At the outset, we might take advantage of the mergers because there will be a transition period whereby clients who have not chosen the Royal Bank might not like it when they move from the Bank of Montreal to become a Royal Bank client. This one-plus-one does not make two initially; it may eventually.

À la Banque Nationale, nous suivons les besoins de nos clients relativement à leurs activités commerciales. C'est de cette façon que nous avons bâti un département international qui s'appuie essentiellement sur la nécessité d'avoir des liens commerciaux avec l'étranger pour satisfaire les besoins de nos clients, les petites et moyennes entreprises. Cela nous a amenés en Asie, où nous avons ouvert un bureau à Hong Kong. Nous sommes également implantés en Corée et en Chine.

En Europe, nous avons depuis longtemps une succursale à Paris, avec 100 employés, mais ce n'était pas assez. On ne pouvait jamais satisfaire les clients, que ce soit dans la chaussure, le bois ou le papier. Nous avons décidé de conclure des alliances, avec des banques populaires de France, une banque espagnole, une banque allemande, un groupe de banques italiennes, avec lesquelles nous entretenons des relations privilégiées et où nos clients deviennent leurs clients quand ils viennent ici. Nous avons solidifié notre présence en Europe en faisant affaire avec des banques bien constituées et bien implantées dans leur propre milieu, de telle sorte que nous augmentons notre rayonnement et celui de notre clientèle.

Vous avez parlé de technologie. J'aimerais souligner que tout en étant la plus petite banque, nous avons été celle qui a initié le débit automatique au Canada. La première expérience de débit s'est effectuée à la Banque Nationale et chez Provigo. Nous avons été la première banque à relier les individus à leurs opérations bancaires par ordinateur et ce, avant même le réseau Internet. Nous avons développé un nouveau système pour nos comptes d'opération. Nous l'avons vendu à une banque quatre fois plus grosse que la nôtre. Elle avait pris un peu de temps à se décider parce qu'elle se demandait pourquoi cela lui coûtait plus cher que ce que nous lui facturions. Tout cela pour vous montrer qu'il n'y n'a pas nécessairement d'économie d'échelle dans la technologie.

Nous avons réduit nos coûts d'exploitation en faisant systématiquement l'impartition de nos opérations informatiques. Dans le domaine commercial, nous avons pressenti — bien avant que ce soit à la mode avec Internet — que le commerce électronique entre entreprises, entre gros payeurs, gros récepteurs, allait devenir important. Nous avons présentement un projet en collaboration avec Bell Canada, laquelle fait affaire maintenant avec un gros utilisateur, soit la Commission de santé et sécurité au travail du Québec.

Je vous décris la position de la Banque Nationale pour vous démontrer que nous avons une personnalité propre et que nous sommes capables d'avoir accès à des ambitions internationales sur le plan de la technologie.

[Traduction]

Je voudrais maintenant vous parler des fusions, et vous expliquer pourquoi notre banque est contre cette idée. Au début, nous pourrions tirer profit de ces fusions parce qu'il y aurait une période de transition pendant laquelle les clients qui n'auraient pas choisi la Banque Royale ne seraient peut-être pas contents d'être obligés de quitter la Banque de Montréal pour la Banque Royale. Un et un ne feront pas deux tout de suite; plus tard, peut-être, mais pas au début.

We are afraid that by reducing the number of banks in Canada, we will have more regulation. Tighter regulation of the banking and financial service industry, and those who have merged and those who have not, will be subject to the same regulations. That is our major apprehension.

We do not recognize the rationale for mergers. You might say that it is not our business decision, it is theirs. They say they have become too small. Canadian banks are big and probably too big; it is the country that is too small. It is a fact that we have lost in terms of share of gross domestic product at the world level. Banks are intimately related to the activities within a country.

The benchmark of Canadian banks today has been the American banks, with their huge profits. We have not had the expansion they have had. Had we had it, our rate of return would be commensurate with theirs over the past five years. It was a strong way out of a recession in Canada. We just got out of it and are probably getting back into it after we slow down again.

What I hear from the proponents of the merger sounds like protectionism. They complain that they have not won a credit card bid with the government, that Citibank had it. First, National Bank has more credit card business than Citibank and we want the business and we do not lose money with it. Second, why should Citibank do all the business that must be done in Canada? They complain about Fidelity having the biggest mutual fund, but Fidelity was there before any other bank. That is their business. However, should Fidelity have all the mutual fund business? Are they afraid of competition? Do they want to rationalize and cut branches for the purpose of getting on par with these people?

I have the impression that this idea of being more competitive by being more protectionist is not for Canada. If you want to be efficient within your own country, you must pair up with those that are efficient all across the world because they are potential competitors for you. If you do not, your cost structure will be higher and eventually Canada will suffer for it. Canadian consumers need an efficient and productive banking system. One bank in Canada would be terrific for a couple of years. Afterwards, it would become stable. But seriously, neither one, nor two, nor three are probably enough. We are getting close to being three.

More fundamentally, Canada has inherited a system where scope economies are an alternative to scale. All banks in Canada have adopted a universal banking model system. They do everything that the Bank Act asks them to do and they would like to do more.

Nous craignons que la réduction du nombre des banques au Canada n'entraîne une augmentation de la réglementation. L'industrie des services bancaires et des services financiers pourrait être soumise à une réglementation accrue, à laquelle toutes les institutions devraient se plier, qu'elles aient ou non connu une fusion. C'est ce que nous craignons le plus.

Nous ne voyons pas l'utilité de ces fusions. Vous nous direz peut-être que ce n'est pas nous qui avons pris cette décision d'affaire, que ce sont les autres banques. Elles disent qu'elles sont devenues trop petites. Mais les banques canadiennes sont grosses, probablement trop grosses; c'est le pays qui est trop petit. Il est vrai que notre produit intérieur brut a diminué par rapport au niveau mondial. Les banques sont intimement liées aux activités intérieures d'un pays.

Les banques canadiennes aiment à se comparer aux banques américaines, qui réalisent des produits pharamineux. Nous n'avons pas pris autant d'expansion qu'elles. Si c'était le cas, notre taux de rendement pour les cinq dernières années serait comparable au leur. Nous avons fini par sortir de la récession au Canada. Nous venons tout juste de nous relever et nous allons probablement retomber en récession encore une fois après un nouveau ralentissement.

Ce que disent les banques qui proposent cette fusion ressemble à du protectionnisme. Elles se plaignent du fait que le gouvernement a préféré retenir l'offre de la Citibank pour ses cartes de crédit. Premièrement, la Banque Nationale est plus active que la Citibank dans le domaine des cartes de crédit; nous y tenons, et nous ne perdons pas d'argent avec ça. Deuxièmement, pourquoi est-ce que la Citibank devrait avoir tout ce qui se fait au Canada? Les banques se plaignent du fait que Fidelity a le plus gros fonds commun de placement, mais Fidelity était là avant toutes les autres banques. C'est sa spécialité. Mais est-ce qu'elle devrait pour autant accaparer le marché des fonds communs de placement? Est-ce que les autres banques ont peur de la concurrence? Est-ce qu'elles veulent se rationaliser et fermer des succursales pour se mettre à égalité avec ces gens-là?

Il me semble que cette idée d'accroître notre compétitivité par le protectionnisme ne convient pas au Canada. Quand on veut être efficient dans son propre pays, il faut s'associer à ceux qui sont efficients dans le monde entier parce que ce sont des concurrents potentiels. Autrement, on aura une structure de coûts plus élevée, et c'est le Canada qui en souffrira en définitive. Les consommateurs canadiens ont besoin d'un système bancaire efficient et productif. S'il n'y avait qu'une seule banque au Canada, ce serait parfait pendant quelques années. Par la suite, les choses se stabiliseraient. Mais, sérieusement, il ne suffit probablement pas d'en avoir une, ni deux, ni trois. Et il y pourrait bientôt en rester seulement trois.

Sur un plan plus fondamental, le Canada a hérité d'un système d'économies de portée, où les économies viennent de la diversité des services plutôt que de la taille des institutions. Toutes les banques canadiennes ont adopté le modèle des services bancaires universels. Elles font tout ce que leur permet la Loi sur les banques et elles aimeraient faire plus.

Scope is important. With the same client, we do many things at the same time. Obviously, if you do many things, you cannot be good at everything.

We have scope because the client that does commercial banking can take on your credit card. You know him — or some of your employees do — and they can sell him a car. You do not have to use mailings. You just know that Senator Kirby has a commercial loan and perhaps he would like this credit card.

Scope economies are to the advantage of the Canadian banks. To somehow bring in the scale issue will mean that we will have a divergence in terms of public policy. There will always be somebody in some activity that does only that, and he or she will be better. Scope economies are the bread and butter of Canadian banks.

When the National Bank puts a debit card machine into a store in Quebec, the customer that goes through, one time out of two, is a National Bank customer. We debit his account. Then we take the money out of a National Bank account but we credit the National Bank account under the name of the store. This is what scope is about.

Also, the interrelation between individual and commercial sides, and the products associated with each one is a major strength of the financial industry in Canada. Like the MacKay report, I think this is why we are efficient, compared to the U.S.

With regard to the MacKay report, we must recognize that it is quite comprehensive. We are satisfied with some of the issues it has raised, especially with respect to favouring customers in general and increasing competition. We note that this has been their major goal and we recognize that some of the things we have said in the past are probably going that way, especially in the areas of insurance and leasing, because our main competitor in Quebec does that.

When Mr. MacKay came to see us, we told him that it is the job of the federal government to harmonize legislation, and that there is a vacuum there. You either do in Rome as the Romans do, or you tell the Romans not to do what they do. We have a problem with that, and it is getting more severe.

I was asked this morning whether we should have an overall review of regulations or whether we should do it on a piecemeal basis. I believe that anything that increases competition and the reach of customers toward financial institutions should be the subject of more immediate enactment of legislation.

With respect to small and medium-sized businesses, we applaud the MacKay report's recommendation to assure the quality of information available to public policy makers and the public in general. We recognize that there has been a vacuum in that regard.

La diversité est importante. Nous faisons beaucoup de choses en même temps pour le même client. Mais évidemment, quand on fait toutes sortes de choses différentes, on ne peut pas être bon dans tout.

Nous offrons des services diversifiés parce que nos clients commerciaux peuvent aussi avoir besoin de notre carte de crédit. Nous les connaissons — ou, du moins, certains de nos employés les connaissent — et nous pouvons par exemple leur vendre une voiture. Nous n'avons pas besoin d'envoyer des lettres de prospection. Il nous suffit de savoir que le sénateur Kirby a contracté un prêt commercial et qu'il aimerait peut-être telle ou telle carte de crédit.

Ces économies de portée, dues à la diversité, sont à l'avantage des banques canadiennes. Pour permettre des économies d'échelle d'une manière ou d'une autre, il faudra une politique différente. Il y aura toujours quelqu'un quelque part qui ne fera qu'une seule chose, et qui le fera mieux. Les économies de portée sont le pain quotidien des banques canadiennes.

Quand la Banque Nationale installe un terminal de carte de débit dans un magasin du Québec, il y a un client sur deux de ce magasin qui est aussi client de la Banque Nationale. Quand nous effectuons l'opération de débit, nous retirons donc l'argent du compte du client à la Banque Nationale, et nous le versons dans le compte du magasin. Voilà un des avantages de la diversité.

Les liens étroits entre les services aux particuliers et les services aux entreprises, et entre les produits associés à chacun de ces secteurs, sont une des principales forces de l'industrie financière canadienne. Comme les auteurs du rapport MacKay, je pense que c'est la raison pour laquelle nous sommes efficaces, comparativement aux Américains.

Il faut reconnaître que le rapport MacKay est assez complet. Nous sommes contents de voir que certaines questions y ont été soulevées, en particulier au sujet de la nécessité de favoriser les clients en général et d'accroître la concurrence. C'était le principal objectif du groupe de travail, et certaines des observations que nous avons déjà faites dans le passé vont probablement dans le même sens, surtout en ce qui concerne les assurances et le crédit-bail, parce que notre principal concurrent au Québec offre des services de ce genre.

Quand M. MacKay est venu nous rencontrer, nous lui avons dit qu'il appartenait au gouvernement fédéral d'harmoniser la législation et qu'il y avait un vide à ce niveau-là. Soit qu'à Rome, on fait comme les Romains, soit qu'on dit aux Romains de changer leurs façons de faire. C'est un problème pour nous, un problème de plus en plus sérieux.

On m'a demandé ce matin si nous devrions effectuer un examen général de la réglementation ou si nous devrions procéder au cas par cas. À mon avis, tout ce qui peut accroître la concurrence et rendre les institutions financières plus accessibles pour leurs clients doit faire l'objet de mesures législatives le plus immédiates possible.

Pour ce qui est des petites et moyennes entreprises, nous applaudissons la recommandation du rapport MacKay qui vise à garantir la qualité de l'information à laquelle ont accès les décideurs et le grand public. Nous reconnaissons qu'il y a un vide

The National Bank and others do a much better job of that than is recognized. Forcing us to provide data will be a good way of furthering the debate and making it more transparent.

You have discussed taxes. We want to add one thing. Our company in Quebec is not taxed the same way as we are. They do not pay capital tax because they are not supposed to have capital. That is the way a cooperative is supposed to work. We do not like it, of course. They do the same thing we do, although they do not do it the same way. We do not see why we should be treated differently.

The provincial government got it partly right. The federal government is still laggard on this. However, in general we recognize the thrust of the MacKay report — that a capital tax on a financial institution is a perverse tax. We might eliminate both the political and the fundamental problem by getting rid of the capital tax and installing a better tax system.

Finally, in the MacKay report we have been singled out as a financial institution between one and five in terms of net worth. Therefore, below \$5 billion we will have quicker access to insurance and quicker access to leasing. Also, we will be provided with a structure of capital as well as ownership that is different from that of others. There are some steps to be taken and I must say that at this time the National Bank has no position on this.

We would like to mention, however, that with the mergers looming, we would like to have this added flexibility proposed, because at one point we will have to make a decision on this issue. Today, the flexible structure that is proposed, both in terms of structuring the bank and structuring the ownership, could be useful eventually, depending upon how events unfold.

Finally, we think that the report goes some way toward increasing the spectre of additional regulation, not only in terms of a so-called broad approach to regulations, but also in terms of particular regulations on this and that. We mentioned that this morning, and I was using more diplomatic words then. This breaks the equilibrium that we have had up to now. It also puts the minister's discretionary powers in more places than it used to be.

You have to think twice because we have that in Canada in other regulatory mechanisms. The CRTC, for example, can appeal to cabinet. If I were a member of cabinet, I would not like to overturn a decision taken by people who have studied the documents. I would not want to be the final judge and be subject to political pressure after a business decision is made under the general scope of regulations.

[Translation]

à cet égard. La Banque Nationale et d'autres font beaucoup mieux qu'on le croit dans ce domaine-là. L'obligation de divulguer nos données sera un bon moyen de faire avancer le débat et de favoriser la transparence.

Vous avez parlé des impôts. Nous voulons ajouter une chose. Notre société au Québec n'est pas imposée de la même façon que nous. Elle ne paie pas d'impôt sur le capital parce qu'elle n'est pas censée avoir de capital. C'est ainsi qu'une coopérative est censée fonctionner. Nous n'aimons pas ça, bien sûr. Cette société fait la même chose que nous, même si ce n'est pas de la même façon. Nous ne voyons pas pourquoi nous devrions être traitées différemment.

Le gouvernement provincial a corrigé la situation en partie. Le gouvernement fédéral est encore à la traîne de ce point de vue-là. Mais, de façon générale, nous sommes d'accord avec les auteurs du rapport MacKay quand ils disent que l'impôt sur le capital des institutions financières a un effet pervers. Nous pourrions régler à la fois un problème politique et un problème plus fondamental en supprimant cet impôt et en instaurant un meilleur régime fiscal.

Enfin, les auteurs du rapport MacKay font remarquer que notre banque est une des institutions financières dont la valeur nette se situe entre 1 et 5 milliards de dollars. Par conséquent, puisque nous sommes en deçà de 5 milliards, nous aurons accès plus rapidement aux secteurs des assurances et du crédit-bail. Nous aurons aussi une structure de capital et de propriété différente de celle des autres institutions. Il y aura certaines mesures à prendre, et je dois dire que la Banque Nationale n'a pas encore arrêté sa position à ce sujet-là.

Nous tenons cependant à mentionner que, avec les fusions qui s'annoncent, nous voudrions pouvoir disposer de la souplesse accrue qui est proposée, parce que nous allons devoir un jour prendre une décision sur cette question. La structure souple qui est proposée, en ce qui concerne tant les opérations bancaires que la structure du capital social, pourrait être utile un jour selon la direction que prendront les événements.

Enfin, nous pensons que les recommandations contenues dans le rapport contribueraient dans une certaine mesure à préciser le spectre d'une réglementation accrue, non seulement en termes de ce qu'on appelle l'approche réglementaire générale, mais également pour ce qui est de la réglementation touchant ceci ou cela. Nous l'avons mentionné ce matin, en termes plus diplomatiques. Ça romprait l'équilibre qui existait jusqu'ici. Ça accorderait également au ministre des pouvoirs discrétionnaires accrus.

Il faut y penser deux fois parce que ça existe déjà au Canada dans d'autres domaines de la réglementation. Dans le cas du CRTC, par exemple, il est possible d'en appeler des décisions devant le Cabinet. Si j'étais ministre, je n'aimerais pas avoir à renverser une décision prise par les gens qui auraient étudié un dossier. Je ne voudrais pas avoir à trancher et faire l'objet de pressions politiques après qu'une décision d'affaire aurait été prise sous le régime de la réglementation en vigueur.

[Français]

When I was a university professor, I predicted that branches would disappear within ten years. But it is been more than ten years now, and they are still around. At the National Bank, we recognize that we do not have enough branches and that the ones we have are too big. We have too much square footage and not enough branches. We are working on projects that involve supermarkets. One senator is well aware of our ambitions with respect to post offices. These are still only at the planning stage, but I would like to see them become a reality one day.

There is now a wide diversity of banking systems available. Community branches play an extremely important role, particularly at certain times. Alternative systems are increasingly used, including automatic debit, bank machines and ATMs, and individuals are constantly moving from place to place.

It should be noted that it is very difficult for us to say today which system will ultimately prevail over the others. We have increased consumer choice and consumers themselves are now choosing the market niches that offer the services they want most.

The biggest problem is insuring appropriate pricing. If counter service costs more than providing service through ATMs, pricing has to be appropriate. Then we let the market or consumers decide. We are under pressure to increase the number of branches. And we would like to have more of these points of sale.

At the commercial banking level, there will be closer ties to small business clients. There is no doubt that in the past, this market was seen to be somewhat homogeneous. We at the National Bank distinguished ourselves by devolving our credit authorities to the regions and resisting credit centralization, even paying for this approach in terms of higher losses. In banking, if there's one area where we add economic value to society as a whole, it is certainly the small business loans sector.

At the corporate level, they have external auditors and their own financial analysts. We produce information about a client, we "mine" that information and we follow up on it. A banker who knows his customers, is aware of their plans and can also make a decision — because this is a decision made by one human being about another human being — once all the financial statements have been produced. Let us just say as far as we are concerned, banking is all about small business loans. It is the area that adds the most value to banking services.

As far as the other areas are concerned, we have witnessed a real explosion in terms not only of markets becoming extremely fluid, but of corporate loans, international partnering and fairly rapid changes in nationality as far as the players are concerned.

It is a fluid market where people exchange loans and where clients can maintain a presence and be known just about anywhere. It is possible for a bank in Luxembourg or Austria to hold securities in a client firm listed on the Montreal or Toronto Stock Exchange that doesn't have large sales. You simply can't

Quand j'étais professeur d'université, je prédisais que les succursales disparaîtraient dans 10 ans. Cela fait plus de 10 ans et elles existent toujours. Nous reconnaissons à la Banque Nationale que nous n'avons pas assez de succursales, mais elles sont trop grosses. Nous avons trop de pieds carrés et pas assez de succursales. Nous avons des projets dans des supermarchés. Un sénateur connaît très bien nos ambitions quant aux bureaux de poste. C'est à l'état de projet, mais j'aimerais que cela devienne réalité.

La diversité des réseaux s'est offerte. Les succursales dans les communautés jouent un rôle extrêmement important. Les succursales jouent un rôle important à des moments particuliers. Les réseaux alternatifs sont de plus en plus utilisés, le débit automatique, les machines bancaires, les guichets automatiques, les individus se déplacent.

On doit noter qu'il est très difficile pour nous aujourd'hui de statuer sur le réseau qui va finalement prévaloir sur les autres. Nous avons augmenté les choix pour les consommateurs et les consommateurs choisissent eux-mêmes les créneaux par lesquels ils veulent être servis.

Le grand problème, c'est de nous assurer d'une tarification adéquate. Si, au comptoir, cela coûte plus cher que dans un guichet, il faut tarifier de façon appropriée. Nous laisserons le marché ou les consommateurs décider. Nous subissons des pressions pour augmenter le nombre de succursales. Nous aimerions augmenter nos points de vente.

Au niveau bancaire commercial, petites et moyennes entreprises, un plus grand rapprochement avec le client va s'opérer. Il est évident que dans le passé, ce marché a été abordé de façon homogène. La Banque Nationale s'est distinguée parce que nous avons régionalisé nos autorités de crédit et que nous avons résisté à la centralisation du crédit, même en payant en termes de pertes plus élevées. Dans le domaine bancaire, s'il y a un endroit où nous ajoutons de la valeur économique dans la société, c'est dans le prêt aux petites et moyennes entreprises.

Dans le milieu corporatif, il y a les vérificateurs externes, les analystes financiers des maisons. Nous produisons de l'information relativement à un client, nous détectons cette information, nous en faisons le suivi. Le banquier qui connaît son client et ses projets est aussi capable de prendre une décision parce que c'est une décision prise par un humain concernant un autre humain. Quand tous les états financiers sont déposés, nous pensons que le domaine bancaire est vraiment le prêt aux petites entreprises. C'est la valeur ajoutée de la banque qui est la plus élevée.

En ce qui concerne les autres domaines, nous avons constaté un éclatement dans des marchés extrêmement fluides, dans les prêts aux corporations, les participations sont internationales et les joueurs changent de nationalité assez rapidement.

C'est un marché fluide où les gens s'échangent des prêts et où les clients peuvent aller un peu partout, sont connus un peu partout. Un client qui est coté à la Bourse de Montréal ou de Toronto, qui n'a pas un gros chiffre d'affaires, peut faire l'objet d'une détention de ses titres par une banque au Luxembourg ou en

legislate that sort of thing. We should not be trying to work things so that all loans and market offerings or issues be carried out in Canada.

Senator Angus: You are not a politician, although quite frankly, you seemed to be this morning; tonight is different though. We very much appreciate your comments on the proposed mergers and the MacKay report.

[English]

We talked this morning about ownership rules, regulatory framework, as well as some of the other public interest issues raised by Mr. MacKay. We did not cover the subject of size.

Our committee has travelled to other countries and talked to regulators, bankers and all the players in the systems. The question comes up time and time again: How important is size? For example, in a domestic market, is it important to be large to succeed? I suspect your answer might be no, given your own position.

In the international markets, is it important for a major country in the OECD, such as Canada, to have a bank ranked in the world's top 20? This issue of size seems to permeate the whole debate.

Mr. Courville: Yes, you are right, senator, it does permeate the whole debate. To some extent, the proposed mergers are left out of the issue of the structure of the financial industry, or at least they have provoked some kind of attention away from other aspects.

I tend to fall on the side that says that size does not matter. I do not apply it necessarily in banking, but I apply it mostly elsewhere. Speaking as a former professor of economics, if you take the Fortune 500 and look at profitability and size, they do not match. The biggest companies are not the most profitable. If size is important, why are the biggest banks not the most profitable?

When you rank the banks in the U.S. or Europe, you will see that as profitability goes up, size goes down. Why is that? If you had economies of scale, it should be the other way around. The only country for which it is to the contrary is Japan. You lose less the bigger you are. We will provide you with that information.

We have done studies as well because it is a big concern to us. Where will we find the minimum size — at \$25 billion, \$50 billion, \$75 billion? It seems that the minimum size at which the economies of scale disappear and become flat is \$40 billion. It was at one time a bit higher than that.

In the domestic market, I do not believe that size matters. This is well illustrated in the U.S. The third or fifth largest bank in the U.S., in Cincinnati, Ohio, has \$22 billion in assets and is the bank with the highest PE ratio in rate of growth of earnings. It has not increased in size that much over the past five years.

Autriche. On ne peut pas légiférer à ce sujet. Il ne faut pas que tous les prêts et toutes les émissions soient faites au Canada.

Le sénateur Angus: Vous n'êtes pas politicien. Franchement, ce matin, vous en aviez l'air, mais ce soir, c'est différent. Nous apprécions vos commentaires sur les fusions proposées et sur le rapport MacKay.

[Traduction]

Nous avons parlé ce matin des règles de propriété, du cadre réglementaire et de certaines autres questions d'intérêt public soulevées par M. MacKay. Mais nous n'avons pas parlé de la question de la taille.

Nous nous sommes rendus à l'étranger pour rencontrer des responsables de la réglementation, des banquiers et d'autres intervenants. La question qui revient sans cesse est la suivante: Jusqu'à quel point la taille est-elle importante? Par exemple, sur les marchés intérieurs, est-il important d'être gros pour réussir? Je suppose que vous allez nous répondre que non, étant donné votre position.

Sur les marchés internationaux, est-il important pour un grand pays comme le Canada, membre de l'OCDE, d'avoir une banque classée parmi les 20 premières au monde? Cette question de la taille colore tout le débat.

M. Courville: Oui, vous avez raison, sénateur. Elle colore en effet tout le débat. Jusqu'à un certain point, les fusions proposées ont été laissées de côté dans la discussion sur la structure de l'industrie financière, ou du moins elles ont détourné l'attention de certains autres aspects.

J'ai plutôt tendance à me ranger du côté de ceux qui disent que la taille ne change rien. Pas nécessairement dans le secteur bancaire, mais à peu près partout ailleurs. En tant qu'ancien professeur d'économie, je vous dirai que si vous prenez le Fortune 500 et que vous comparez la rentabilité et la taille, il n'y a pas de concordance exacte. Les compagnies les plus grosses ne sont pas les plus rentables. Si la taille est importante, pourquoi est-ce que les plus grandes banques ne réalisent pas les plus gros bénéfices?

Si vous établissez un classement des banques américaines ou européennes, vous constaterez que quand la rentabilité augmente, la taille diminue. Pourquoi? S'il y avait des économies d'échelle, ce serait le contraire. Le seul pays où c'est le contraire, c'est le Japon. Plus les sociétés y sont grosses, moins elles y perdent. Nous allons vous fournir de l'information à ce sujet-là.

Nous avons effectué des études nous aussi parce que c'est une question qui nous intéresse beaucoup. Où se situe la taille minimum: à 25, 50 ou 75 milliards de dollars? Il semble que la taille minimum à laquelle il n'y a plus d'économies d'échelle est de 40 milliards de dollars. C'était un peu plus à une certaine époque.

Sur le marché intérieur, je ne crois pas que la taille soit importante. Nous l'avons bien vu aux États-Unis. La banque américaine qui se classe au troisième rang par sa taille, ou peut-être au cinquième, se trouve à Cincinnati, Ohio; elle a un actif de 22 milliards de dollars, et c'est la banque qui a le ratio le

As far as the issue of the international market, are there many international banks in the world? We can name five, probably at most. They are truly international banks and have been at it for 300 years. Citicorp Travellers is probably an international bank, but the others are not. They are national banks with a strong presence here and there, but they are not recognized. Even Deutsche Bank is not an international bank as such. It has international activities but you would not say that it is a flagship in Canada for German banking, or in the U.S., for that matter.

Senator Angus: How about the Hong Kong and Shanghai Bank?

Mr. Courville: Yes, that is the other one. We only need count them on one hand. That is not bad but it has come through time and patience. It has not come through national policies subsidizing these banks to go that way. It was part of a concerted effort that lasted through the years. Even if we wanted one, can we promote one successfully without endangering its own mission? I am not sure.

Senator Angus: You were here this morning when we got into the question of a second tier in retail banking in Canada, apart from, say, seven or eight banks that we have here now. It has been said that we do not have a strong second tier in this area, notwithstanding les caisses in Quebec and the credit unions in some other provinces. Is it a fact that we are weak in this area? If so, why, in your opinion, is it so?

Mr. Courville: We wished to promote a second tier by promoting trust companies, especially in the past 15 years. As I said this morning, they were constrained and it led to their failure. The Quebec market is different from the rest of Canada because the caisses populaires have approximately 40 per cent of the retail market. Then there is the National Bank with probably 20 per cent to 22 per cent. The others in some ways are second tier because at 10 per cent, you can categorize yourself as being second tier. They were able to survive and I suspect they make money because they are still there.

In the rest of the country there has been more homogeneity in terms of banking practices. The trust companies were supposed to be the wedge to change that, but it has not happened.

Senator Angus: They have all disappeared.

Mr. Courville: As I said this morning, I believe that it was a mistake of regulation, of overseeing, with a badly structured deposit insurance, that led to their demise.

Senator Angus: It has intrigued me to see the number of Schedule II banks radically decrease in recent years and the virtual disappearance from Canada of some of the major British banks who were here and who just did not like it. Is this a case of over-regulation again, in your view?

plus élevé en ce qui concerne la croissance de ses revenus. Or, sa taille n'a pas augmenté beaucoup depuis cinq ans.

Pour ce qui est du marché international, il faut se demander combien il y a de banques internationales dans le monde. Nous pouvons vous en nommer cinq, probablement pas plus. Ce sont de véritables banques internationales, qui sont là depuis 300 ans. La Citicorp Travellers est probablement une banque internationale, mais les autres n'en sont pas. Ce sont des banques nationales qui ont une forte présence ici et là, mais elles ne sont pas reconnues comme des banques internationales. Même la Deutsche Bank n'en est pas vraiment une. Elle a des activités internationales, mais on ne peut pas dire que c'est le porte-étendard des banques allemandes au Canada, ni aux États-Unis d'ailleurs.

Le sénateur Angus: Et la Banque de Hong Kong et de Shanghai?

M. Courville: Oui, c'en est une autre. On les compte sur les doigts de la main. Ce n'est pas mal, mais il leur a fallu du temps et de la patience. Ça ne s'est pas fait à coup de politiques nationales de subventions pour inciter ces banques à choisir cette voie-là. Ça faisait partie d'un effort concerté qui a duré des années. Même si nous en voulions une, pourrions-nous en faire la promotion avec succès sans mettre en péril notre propre mission? Je n'en suis pas sûr.

Le sénateur Angus: Vous étiez ici ce matin quand nous avons abordé la question d'un deuxième niveau de services bancaires de détail au Canada, aux côtés des sept ou huit banques déjà établies. On a dit que nous n'avions pas de deuxième niveau fort dans ce domaine-là, malgré l'existence des caisses populaires au Québec et des caisses de crédit dans certaines autres provinces. Est-il vrai que nous sommes faibles à cet égard-là? Si oui, pourquoi?

M. Courville: Nous avons cherché à promouvoir ce deuxième niveau en favorisant les sociétés de fiducie, surtout depuis 15 ans. Comme je l'ai dit ce matin, il y avait des contraintes, et c'est ce qui a causé leur perte. Le marché québécois est différent de celui du reste du Canada parce que les caisses populaires occupent environ 40 p. 100 du marché de détail. Il y a ensuite la Banque Nationale, avec 20 à 22 p. 100. À certains égards, parce qu'elles occupent à peu près 10 p. 100 du marché, les autres institutions peuvent être considérées comme des institutions de deuxième niveau. Elles ont réussi à survivre, et je suppose qu'elles font de l'argent puisqu'elles sont encore là.

Dans le reste du pays, les pratiques bancaires sont plus homogènes. Les sociétés de fiducie étaient censées être le fer de lance du changement, mais ça n'a pas été le cas.

Le sénateur Angus: Elles ont toutes disparu.

M. Courville: Comme je l'ai dit ce matin, je pense que c'est une erreur de réglementation, de supervision qui a causé leur perte, en plus d'un système d'assurance-dépôts mal structuré.

Le sénateur Angus: J'ai été étonné de voir que le nombre de banques de l'annexe II avait diminué radicalement au cours des dernières années et que certaines grandes banques britanniques qui étaient implantées ici, et qui n'aimaient tout simplement pas ça, avaient à peu près disparu. Pensez-vous que ce soit là aussi à cause d'une réglementation excessive?

Mr. Courville: Yes. In the past, foreign banks here were not allowed to come as branches. They were required to form their own corporation and the so-called requirements put upon them gave them little opportunity to make money. As foreign banks will come as branches, they will be able to cut their way through a bit differently and we will make it more attractive for them to stay here.

Senator Angus: You have heard the chairman refer to a framework for public policy debate and for dealing with this issue. You made a fascinating point earlier. I had not looked at the issue from that perspective. You were saying that the problem is not that the banks are too small and must get bigger by mergers, but that perhaps they are too big already and that it is the country that is too small. The market here and the demographics and the geographical make-up of Canada are such that we must look at it all perhaps in a different way. Can you elaborate on that? It seems to perhaps be a fundamental principle that we should start from.

Mr. Courville: In most banking systems in the world, except one or two, management is within the confines of the nation where the banks are located. Certainly there are smaller countries than Canada which have more banks — and by that I mean domestic banks, from the point of view of retail and commercial banking. I am not speaking of corporate investment banking, which is another issue.

Canada has not followed some of these other countries, at least the U.S. This is what probably contributed to the benchmarking being so wide. Had we had growth similar to the U.S. over the past six or seven years, we would have had less difficulty and there would have been less pressure on some of the bigger banks in Canada to be players on a North American basis.

By the way, some of them could have done that. We bought a bank in the U.S. eight years ago. We bought it for \$33 million and it gives us profits of about \$45 million this year. We bought it when it was cheap over there.

Senator Angus: Like the Bank of Montreal did with Harris Bank.

Mr. Courville: They bought it and then they had to suffer a long time with the demise of the financial system in U.S. We bought a commercial banking unit only.

We do only commercial banking in the States. In fact, although we are the smallest bank in Canada, in the United States the National Bank has the most presence. We are located in 22 U.S. cities. We provide commercial banking services to U.S. enterprises as well as to Canadian businesses establishing themselves in the U.S.

This is a niche. It is called asset-base lending — riskier loans, for which we charge more than in Canada. I know it is a concern with some of you why we do not charge enough. If you ask the question, I will give the answer eventually.

M. Courville: Oui. Dans le passé, les banques étrangères qui voulaient s'implanter au Canada n'étaient pas autorisées à le faire en y ouvrant des succursales. Elles devaient constituer une nouvelle société, et les exigences qui leur étaient imposées ne leur permettaient guère de faire de l'argent. Si elles peuvent désormais se contenter d'ouvrir des succursales au Canada, elles pourront manoeuvrer un peu différemment et seront plus intéressées à rester.

Le sénateur Angus: Le président a parlé du cadre du débat sur la politique à adopter et sur la façon d'aborder cette question. Vous avez fait tout à l'heure un commentaire fort intéressant. Je n'avais jamais envisagé la question dans cette perspective-là. Vous avez dit que le problème, ce n'est pas que les banques sont trop petites et qu'elles doivent fusionner pour grossir, c'est peut-être qu'elles sont déjà trop grosses et que c'est le pays qui est trop petit. Le marché canadien et les caractéristiques démographiques et géographiques du Canada sont tels que nous devrions peut-être aborder la question sous un autre angle. Pouvez-vous nous en dire plus long à ce sujet-là? Il me semble que c'est un principe fondamental qui doit nous servir de point de départ.

M. Courville: Dans la plupart des systèmes bancaires, sauf dans un ou deux pays, la gestion est limitée au pays dans lequel les banques sont situées. Il y a bien sûr des pays plus petits que le Canada qui comptent plus de banques; je veux parler des banques intérieures, qui offrent des services aux particuliers et aux entreprises. Je ne parle pas des banques d'affaires, puisque leur cas est différent.

Le Canada n'a pas suivi l'exemple de certains de ces pays, du moins pas celui des États-Unis. C'est probablement ce qui explique que l'écart soit si grand. Si nous avions connu une croissance semblable à celle des États-Unis au cours des six ou sept dernières années, nous aurions eu moins de difficulté, et il y aurait moins de pressions pour que certaines des grandes banques canadiennes s'étendent à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Soit dit en passant, certaines d'entre elles auraient pu le faire avant. Nous avons acheté une banque américaine il y a huit ans. Nous l'avons payée 33 millions de dollars, et elle va nous rapporter des profits d'environ 45 millions cette année. Nous l'avons achetée quand c'était bon marché là-bas.

Le sénateur Angus: Comme la Banque de Montréal l'a fait avec la Harris Bank.

M. Courville: Elle l'a achetée, et elle a été en difficulté pendant longtemps à cause de l'effondrement du système financier aux États-Unis. La société que nous avons achetée s'occupe uniquement de services aux entreprises.

Nous offrons seulement des services bancaires commerciaux aux États-Unis. En fait, même si notre banque est la plus petite au Canada, c'est celle qui est la plus présente aux États-Unis. Nous sommes implantés dans 22 villes américaines. Nous offrons des services bancaires aux entreprises américaines et aux entreprises canadiennes qui s'établissent aux États-Unis.

C'est un créneau particulier, qu'on appelle le financement sur l'actif; il s'agit de prêts plus risqués, pour lesquels nous exigeons plus qu'au Canada. Je sais que c'est une question qui préoccupe certains d'entre vous, et que vous voulez savoir pourquoi nous ne

The Chairman: Can you give us the answer now?

Mr. Courville: Commercial banking in Canada has always been done under a section of the Bank Act, formerly section 188 but now section 432, whereby we would lend a margin of credit operations to commercial clients. We would have, automatically, as a guarantee the assets, receivables and inventory, and we would take account of the recuperation as the failure occurs and that would be it. We would offer more or less homogenous rates. We were not taking into account any risk factors in that lending because it was a bit automatic.

When we do asset-base lending in the U.S., first we measure the risk of the loan. We now do it in Canada, and I will get to that later. We measure the risk and price accordingly. We also monitor the receivables and the inventory. We do not wait for the guy to fail before we start monitoring. We have auditors going in on a weekly basis, if it is riskier, or on a monthly basis. We have a lock-box system where we do not authorize the treasurer or the owners of the company to write a cheque unless approved by the bank. Therefore, if, say, the treasurer of a company wants to buy a Jaguar and we do not agree, no money will be forthcoming for that purchase. The treasurer must comply. We monitor the quality of these assets. Therefore, we are able to assess risk and, thus, charge more for risk, for those who enter into riskier operations. However, we also monitor assets, which has never been done in Canada.

We are trying to import that formula into Canada to some extent. There are already a few players here. Nations Bank ran an ad in yesterday's *Globe and Mail* for \$5 million. To Nations Bank, \$5 million is nothing. They want to let people know that they are doing asset-based lending. GE Capital is doing it. Congress is doing it. We are starting to do it. Newcourt is doing it as well, but it is more commercial and less asset-based lending than we do.

Think of it. When we start doing that, will we get complaints from members of Parliament and senators that we are charging prime-plus-two to this guy and prime-plus-five to this other guy?

Senator Meighen: Probably, yes.

Senator Angus: They will get used to it.

Mr. Courville: We have developed a system within our bank to measure risk, a risk-rating system. We will be able to provide our commercial account officers with information about the risk level of the company they are dealing with and be able to sell riskier loans, so to speak, and to explain them to customers.

The Chairman: And to politicians.

Mr. Courville: And probably to politicians. I think you understand that fairly easily. We have had to turn down some loans because we were not charging appropriately because we did

demandons pas assez ici. Si vous me posez la question, je vous fournirai la réponse.

Le président: Pouvez-vous nous la fournir maintenant?

M. Courville: Au Canada, les services bancaires commerciaux ont toujours été régis par l'article 432 de la Loi sur les banques, anciennement l'article 188, qui s'appliquait aux marges de crédit que nous consentions à nos clients d'affaires. Nous prenions automatiquement en garantie l'actif, les créances et les stocks, et nous tenions compte de la récupération en cas d'échec, tout simplement. Nous offrions des taux plus ou moins homogènes. Nous ne prenions pas les facteurs de risque en considération pour ce genre de prêts parce que c'était plus ou moins automatique.

Quand nous prêtons sur l'actif aux États-Unis, nous mesurons les risques. Nous le faisons maintenant au Canada également; j'y reviendrai. Nous mesurons donc les risques et nous fixons notre prix en conséquence. Nous surveillons aussi les créances et les stocks. Nous n'attendons pas que l'entreprise soit en difficulté pour commencer à le faire. Nous envoyons des vérificateurs toutes les semaines, si les risques sont élevés, ou tous les mois autrement. Nous avons un système de boîte postale qui oblige le trésorier ou les propriétaires de l'entreprise à obtenir l'autorisation de la banque avant de faire des chèques. Donc, si le trésorier veut par exemple acheter une Jaguar et que nous ne sommes pas d'accord, nous ne libérerons pas d'argent pour cet achat. Et le trésorier devra s'en tenir à notre décision. Nous surveillons la qualité de l'actif. Nous sommes ainsi en mesure d'évaluer les risques et de demander plus cher quand nous finançons des opérations plus risquées. Mais nous surveillons aussi l'actif, ce qui ne s'est jamais fait au Canada.

Nous essayons d'importer cette formule au Canada jusqu'à un certain point. Il y a déjà quelques sociétés qui l'appliquent. La Nations Bank a publié hier une annonce dans le *Globe and Mail* pour 5 millions de dollars. Pour la Nations Bank, ce n'est rien, 5 millions. Elle veut faire savoir aux gens qu'elle offre du financement sur l'actif. Capital GE le fait, et Congress. Nous commençons à le faire nous aussi. Newcourt également, mais il s'agit surtout de prêts commerciaux, et pas tellement de financement sur l'actif.

Pensez-y. Quand nous nous lancerons dans ce domaine-là, est-ce qu'il se trouvera des députés et des sénateurs pour se plaindre que nous demandons le taux préférentiel plus 2 p. 100 à un client et le taux préférentiel plus 5 p. 100 à un autre?

Le sénateur Meighen: Probablement.

Le sénateur Angus: Ils vont s'habituer.

M. Courville: Notre banque a mis au point un système de mesure et d'évaluation des risques. Nous pourrions fournir à nos agents chargés des comptes commerciaux des renseignements sur les risques que présentent les compagnies avec lesquelles ils traitent, et nous pourrions ainsi vendre des prêts plus risqués, si on peut dire, et expliquer la situation aux clients.

Le président: Et aux politiciens.

M. Courville: Probablement. C'est facile à comprendre, je pense. Nous avons dû refuser d'accorder certains prêts parce que nous ne pouvions pas demander suffisamment, parce que nous

not have the system to measure risk or the guts to sell it properly. Now we will do it. We have more loan losses now than other banks and because of that we perform less than the other banks. We are in Quebec, where it is riskier. There are more start-ups and therefore more failures, and this has been true for years. We have to charge for risk. It is riskier in Quebec. We would like to get our income-after-loan losses to the same level as other banks, and it is only by charging for risk that we will do that.

Senator Oliver: Do you charge higher fees as well for transactions, in addition to the rates?

Mr. Courville: The rates could be prime-plus, or for a range of services, or initiation fees. We need some profitability statements that go along with the risk.

Senator Oliver: In your asset-based lending in the United States, do you charge fees for credit as well?

Mr. Courville: Yes, you charge fees depending on how much over prime you charge. You have a target of profitability by risk level. Profitability comes from revenue on the spread or from other revenues, such as fees.

Senator Kenny: Mr. Courville, for some reason I get the feeling you have more enthusiasm for your role as President of the National Bank of Canada than you have for your role as President of the Canadian Bankers Association.

Mr. Courville: That is where I get my money.

Senator Kenny: Your principal concern, it seemed to me when you were making your remarks, was that fewer banks meant more regulation. You made that point quite forcefully. I would refer you to page 194 of the report we are examining. Section 4(c) of the report makes it clear that when regulatory requirements come forward, one size does not fit all. In terms of commenting on this report, why are you concerned about more regulation if larger banks are there? We have this proposal before us that says that you would get different treatment.

Mr. Courville: This is with respect to new entrants, by the way, and of quite smaller size. I do not think honestly that we will have such a comprehensive reworking of the Bank Act in such a way as we will have different subsections for different types of banks. We may have a subsection for new entrants for some period of time.

Let me tell you what I meant by regulation. I have met with some people who have expressed to me that they do not like banks to be in the business of car leasing or insurance, for instance. I ask them why. I tell them that some of their constituents would prefer that because there would be more competition for sources of funding. They say, "Well, you are right," but they think that banks are too powerful already. So if

n'avions pas de système de mesure des risques et que nous n'osions pas vendre notre produit comme il l'aurait fallu. Maintenant, nous allons le faire. Nous avons actuellement plus de pertes sur prêts que certaines autres banques; notre rendement est donc inférieur au leur. Et nous sommes au Québec, où les risques sont plus grands. Il y a plus de nouvelles entreprises, et donc plus d'échecs; c'est le cas depuis des années. Nous devons tenir compte des risques et fixer nos taux en conséquence. C'est plus risqué au Québec. Nous aimerions porter notre revenu après pertes sur prêts au même niveau que celui des autres banques, et c'est seulement en établissant nos taux d'intérêt en fonction des risques que nous pourrions y arriver.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous exigez aussi des frais plus élevés pour les transactions, en plus de taux d'intérêts plus hauts?

M. Courville: Les taux peuvent être calculés en fonction du taux préférentiel; ils peuvent aussi s'appliquer à une gamme de services, ou encore à l'ouverture du dossier. Nous avons besoin de rapports de rentabilité compatibles avec les risques.

Le sénateur Oliver: Quand vous accordez du financement sur l'actif aux États-Unis, est-ce que vous percevez aussi des frais pour le crédit?

M. Courville: Oui. Les frais dépendent de l'écart entre le taux exigé et le taux préférentiel. Il y a un niveau cible de rentabilité en fonction du niveau de risques. La rentabilité vient du revenu sur la marge d'intérêt ou sur les autres revenus, comme les frais.

Le sénateur Kenny: Monsieur Courville, je ne sais pas pourquoi, mais j'ai l'impression que vous remplacez votre rôle de président de la Banque Nationale du Canada avec plus d'enthousiasme que votre rôle de président de l'Association des banquiers canadiens.

M. Courville: C'est là que je fais mon argent.

Le sénateur Kenny: Il m'a semblé en entendant vos commentaires que vous craignez surtout qu'une réduction du nombre de banques entraîne une réglementation accrue. Vous avez passablement insisté sur ce point. Je vous renvoie donc à la page 222 du rapport que nous sommes en train d'étudier. Le paragraphe 4c) précise très clairement qu'il ne faut pas assujettir toutes les institutions à des règles identiques. Pourquoi dites-vous qu'il y aurait plus de réglementation s'il y avait de plus grandes banques? D'après cette proposition, vous auriez droit à un traitement spécial.

M. Courville: Soit dit en passant, cette proposition s'applique à la venue de nouveaux participants, qui seraient sensiblement plus petits. Honnêtement, je ne pense pas que la Loi sur les banques soit un jour remaniée à ce point-là, de manière à ce qu'il y ait des dispositions différentes applicables aux différents types de banques. Nous pourrions avoir un paragraphe pour les nouveaux participants à un moment donné.

Permettez-moi vous expliquer ce que j'entends par la réglementation. J'ai rencontré des gens qui m'ont dit qu'ils n'aimeraient pas voir les banques offrir des services de crédit-bail automobile ou des services d'assurance, par exemple. Je leur ai demandé pourquoi. Je leur ai dit que certains de leurs électeurs préféreraient ça parce qu'il y aurait alors plus de concurrence entre les différentes sources de financement. Ils m'ont dit que

you allow mergers, will you allow banks as well to sell insurance and to do leasing? That will be in the balance, I am sure.

If not, I stand to be corrected. I am afraid of that with respect to tied selling, with respect to referrals among insurance companies and traditional bank employees, with respect to community investment, ministerial discretion, and the ombudsman process we discussed this morning. We believe that this will result in a bigger burden and reduce the market-place flexibility in a market where a smaller bank like us has probably more flexibility. I recognize, though, in my comments on the MacKay report, that banks or financial institutions with assets between \$1 billion and \$5 billion want to speed up the process of leasing powers and insurance power, as well as giving more flexibility on the corporate structure.

I am apprehensive of more regulation. It is natural, as you concentrate the industry, for politicians to put tighter fences around the industry. This is what we apprehend. I stand to be corrected if I am wrong, but you are right in pointing that out. The report goes some way in that regard, but their proposed overall regulatory regime goes a long way. I am suspicious that when it gets down to your report, and that of the House of Commons and the minister, they will weigh some of the powers and new concessions made to the industry and regulate accordingly.

Senator Kenny: Would you not agree that the report suggests, in a corollary way, that as the world evolves regulations cannot keep up with the market-place and therefore corporate governance has to be in place to manage that?

Mr. Courville: Certainly. It is a fact of life. The long-term capital debacle in the U.S. is a good example. You had two Noble Prize winners as partners, in fact the founders, of that, and they are supposed to be bright. Regulation had a problem catching up with them. The imagination of the human mind, in finance especially, is boundless. This is why I prefer to be overseen the way we are in Canada today.

The Office of the Superintendent of Financial Institutions oversees us every year. They learn about our new practices. They train themselves. Sometimes they hire from us. They keep up with our new business venues, and thus they understand better what we do and the constraints under which we operate.

This is a good system. It is not regulation in terms of directives and restrictions; it is regulation that is more managed, in a way. I prefer that kind of regulation, because it both promotes a quicker assessment, by regulatory regime, of how institutions perform and also enables us to present our case in a much more interesting way.

j'avais raison, mais qu'ils trouvaient déjà les banques trop puissantes. Donc, si vous autorisez des fusions, allez-vous aussi permettre aux banques de s'occuper d'assurances et de crédit-bail automobile? Ça va peser dans la balance, j'en suis sûr.

Autrement, qu'on me corrige. J'ai peur que ça pose des problèmes au point de vue des ventes liées, des renvois de dossiers entre les employés des compagnies d'assurances et ceux des banques traditionnelles, des investissements dans la collectivité, des pouvoirs du ministre et des fonctions de l'ombudsman dont nous avons parlé ce matin. Nous croyons que ça alourdira le fardeau et réduira la souplesse d'un marché où les banques plus petites, comme la nôtre, sont probablement plus flexibles. J'ai toutefois reconnu, dans mes commentaires sur le rapport MacKay, que les banques et les autres institutions financières dont l'actif se situe entre 1 et 5 milliards de dollars veulent accélérer le processus relatif aux pouvoirs en matière de crédit-bail et d'assurances, tout en augmentant la souplesse de la structure.

Je crains que la réglementation augmente. Quand on concentre une industrie, il est naturel que les politiciens veuillent l'entourer d'une clôture plus solide. C'est ce qui nous fait peur. Corrigez-moi si je me trompe, mais vous avez raison de le souligner. Le rapport suggère certaines mesures intéressantes à cet égard, mais le régime de réglementation global qui y est proposé va très loin. Je soupçonne que, quand vous soumettrez votre rapport, et quand la Chambre des communes et le ministre présenteront les leurs, les nouvelles concessions et les nouveaux pouvoirs accordés à l'industrie vont entrer en ligne de compte dans l'établissement de la réglementation.

Le sénateur Kenny: Ne pensez-vous pas que le rapport laisse entendre, en corollaire, que le monde évolue tellement vite que la réglementation ne peut pas suivre le marché et qu'il faut par conséquent un gouvernement d'entreprise pour gérer tout ça?

M. Courville: Certainement. C'est une des réalités de la vie. La débâcle qui a touché les immobilisations à long terme aux États-Unis en est un bon exemple. Il y avait deux lauréats du prix Nobel parmi les partenaires, en fait parmi les fondateurs; ces gens-là sont pourtant censés être brillants. La réglementation avait du mal à les suivre. L'imagination humaine, surtout dans le domaine financier, est sans limites. C'est pourquoi je préfère faire l'objet d'une supervision comme celle qui s'applique actuellement au Canada.

Le Bureau du surintendant des institutions financières examine nos opérations chaque année. Ses gens se familiarisent avec nos nouvelles pratiques, et ils se forment. Il y en a même qui viennent chez nous. Ils se tiennent au courant de nos nouvelles opérations commerciales, ce qui leur permet de mieux comprendre ce que nous faisons et les contraintes que nous devons respecter.

C'est un bon système. Ce n'est pas de la réglementation en tant que telle, en ce sens qu'il ne s'agit pas de directives ou de restrictions; c'est plutôt de la gestion réglementaire, en un sens. Je préfère cette formule parce qu'elle permet à l'organisme de réglementation d'évaluer plus rapidement le rendement des institutions, et qu'elle nous permet à nous de présenter notre point de vue de façon beaucoup plus intéressante.

Senator Kenny: You are taking me away from my line of questioning, but I cannot resist.

Mr. Courville: I apologize if I did not understand you.

Senator Kenny: You understood me too well. However, you distracted me while you were doing that.

You have raised the matter of the regulators again, and you have talked about how terrific it is with the regulators. I tend to worry about the fox in the chicken coop when I hear about how nice the regulators are. The message we hear is that the regulators are always a step behind, that they are underpaid, and do not have the resources they need. They cannot compete with folks like you, who can attract the best talent and can move nimbly on ahead of them. I understand, if that is true, why you would like the current system.

Mr. Courville: We are part of an industry. When you are on top of it and one of your important competitors has problems, then you will have serious problems too. That is truer for banking than for anything else. When a grocery store goes bankrupt, it is better for the remaining stores. When an important bank in this country has problems, it is bad for the whole system. The whole system suffers.

That applies even to the small banks, as you will see if you read the Estey report, when we had to take CCB and Northlands. The fact that banks through deposit insurance premiums have to support the failures of trust companies was certainly not something we liked.

We are concerned about inefficient regulation that ensures as much as possible the solvency of financial industry participants. We are all interconnected. This is the toughest thing about banking. We are like worms; we are intertwined. The payments system makes us dependent upon each other.

Senator Kenny: Did I hear your statement correctly that you favoured a legislated "Customers' Bill of Rights" and that you favoured that as the first act that government should take?

Mr. Courville: No. What I said was that anything that increases competition among the participants and that gives immediate benefit to the customer should be implemented.

Senator Kenny: So you are not in favour of a Customers' Bill of Rights.

Mr. Courville: It is more regulation which I said I am afraid of.

Senator Kenny: Are you in favour of a Customers' Bill of Rights?

Mr. Courville: It is tough to be against, you know.

Senator Kenny: I am waiting to hear your answer.

Mr. Courville: I will be diplomatic. If you do not like my answer, you can ask your question again.

Le sénateur Kenny: Nous nous écartons des questions que j'avais l'intention de vous poser, mais je ne peux pas résister.

M. Courville: Je suis désolé de vous avoir mal compris.

Le sénateur Kenny: Vous m'avez très bien compris. Mais vous m'avez distrait.

Vous avez parlé encore une fois des instances de réglementation, en chantant leurs louanges. Je me dis toujours que le renard est entré dans le poulailler quand j'entends quelqu'un dire du bien des agents de réglementation. Ce qu'on nous dit, c'est qu'ils sont toujours en retard sur les événements, qu'ils sont mal payés et qu'ils n'ont pas les ressources dont ils auraient besoin. Les organismes de réglementation ne peuvent pas faire concurrence aux gens comme vous, qui peuvent attirer les gens les plus compétents et prendre les devants facilement. Si c'est vrai, je comprends que vous aimiez le système actuel.

M. Courville: Nous faisons partie d'une industrie. Si vous vous trouvez au sommet et qu'un de vos principaux concurrents a des problèmes, vous allez en avoir vous aussi. C'est encore plus vrai dans le secteur bancaire que n'importe où ailleurs. Quand une épicerie fait faillite, les magasins qui restent s'en trouvent mieux. Mais quand une grande banque canadienne a des problèmes, c'est mauvais pour l'ensemble du secteur. Tout le monde en souffre.

C'est le cas même pour les petites banques, comme vous le constaterez si vous lisez le rapport Estey; c'est ce qui s'est produit quand nous avons dû nous occuper de la CCB et de la Northlands. Les banques n'étaient pas du tout contentes d'avoir à éponger la faillite des sociétés de fiduciaire, par le biais de leurs primes d'assurance-dépôts.

Il nous faut une réglementation efficace qui garantisse dans la mesure du possible la solvabilité des membres du secteur financier. Nous sommes tous interdépendants. C'est ça qui est le plus difficile pour les banques. Nous sommes toutes étroitement liées. Le système de paiements fait que nous dépendons les uns des autres.

Le sénateur Kenny: Avez-vous dit que vous étiez en faveur d'une «déclaration des droits des clients» ayant force de loi et que c'était la première mesure que le gouvernement devrait prendre?

M. Courville: Non. Ce que j'ai dit, c'est qu'il fallait mettre en oeuvre toutes les mesures susceptibles d'augmenter la concurrence entre les participants et d'apporter des avantages immédiats aux clients.

Le sénateur Kenny: Donc, vous n'êtes pas en faveur d'une déclaration des droits des clients.

M. Courville: Ce serait encore de la réglementation, et j'ai déjà dit que ça me faisait peur.

Le sénateur Kenny: Êtes-vous en faveur d'une déclaration des droits des clients?

M. Courville: C'est difficile d'être contre, vous savez.

Le sénateur Kenny: J'attends votre réponse.

M. Courville: Je vais me montrer diplomate. Si vous n'aimez pas ma réponse, vous pourrez poser la question.

I would like the customers to be better off in the sense of more candour, more information with respect to what we do with them, and to ensure that they get a better deal. I am not sure a bill of rights in law will achieve that. More competition will certainly achieve that.

Senator Kenny: You talked about size and technology as not being necessarily linked. You gave us the example, I believe, of the debit card. Is that an exception, sir, that you used because it happened to be one that your firm actually developed, or are you really making the case to this committee that we will not see more technological innovation and development as firms get larger?

Mr. Courville: I will give you other examples, because they work. We are the only bank still doing its own payroll services. It has been out-sourced in the other banks. In fact, the outfit that bought Royal Bank came to us before they went to Royal Bank and offered us something. They wanted the National Bank, and they were probably prepared to pay a bit more because we are French and we operate in French. If they wanted to be in Quebec, they needed a French operation. They offered us only two years' worth of profit. According to the Royal Bank or the TD, they were not making money with payroll services. Why is that? Is it because they are too big or too small? It is not because they are too small, because we are making money with our payroll services.

We are making money with the credit cards that federal employees are using. We were the first ones in the business. We were the first ones in computer-related banking transactions with individuals. We teamed up with SCP, supposedly one of the best software packages in the world for unifying accounting, human resources management, payroll, et cetera. They have come with us, and we are trying to implement that in the medium-sized companies.

As far as I know, we are the only bank involved in electronic commerce in the way of joining payment as well as all documents related to payment electronically, and transmitting that between companies and between companies and government institutions.

I could give you other examples. The problem is that we adjust our strategy to our size and not our size to our strategy. It would be nice to have imaging, but it costs so much that we could not afford it. If we were bigger, we could afford it. That is it. It is a fact of life. All our clients are like that, by the way. They tell us, "Lend us twice as much and we will progress faster. Of course we will have two years of bad earnings." It does not work that way.

J'aimerais que les clients soient mieux traités, en ce sens que j'aimerais qu'il y ait plus de transparence, plus d'information sur ce que nous faisons pour eux, pour qu'ils soient certains de faire une bonne affaire. Je ne suis pas sûr qu'une déclaration des droits inscrite dans la loi soit utile pour y arriver. Mais une concurrence accrue aiderait sûrement.

Le sénateur Kenny: Vous avez dit que la taille et la technologie n'allaient pas nécessairement ensemble. Il me semble que vous avez cité l'exemple de la carte de débit. S'agit-il d'une exception dont vous nous avez parlé parce que c'est votre banque qui a mis cette technologie au point, ou si vous croyez vraiment que nous ne verrons pas plus d'innovations et de progrès technologiques si les banques grossissent?

M. Courville: Je peux vous donner d'autres exemples, parce que ce sont des choses qui fonctionnent. Notre banque est la seule à s'occuper encore de ses propres services de paie. Toutes les autres les ont affermés. En fait, la société qui a acheté le service de la Banque Royale est venue nous voir avant d'aller voir la Banque Royale et nous a fait une offre. Elle s'intéressait beaucoup à la Banque Nationale et elle était probablement prête à payer un peu plus cher parce que nous sommes une banque francophone, qui fonctionne en français. Pour s'assurer une présence au Québec, elle avait besoin de quelque chose de francophone. Elle nous a offert seulement l'équivalent de deux ans de bénéfices. La Banque Royale et la Banque TD soutiennent qu'elles ne faisaient pas d'argent avec leurs services de paie. Pourquoi? Parce qu'elles sont trop grosses, ou parce qu'elles sont trop petites? Ce n'est pas parce qu'elles sont trop petites, puisque nous faisons nous-mêmes de l'argent avec ce service.

Nous en faisons aussi grâce aux cartes de crédit qu'utilisent les fonctionnaires fédéraux. Nous avons été les premiers à nous lancer dans ce créneau. Nous avons été les premiers à offrir des services bancaires par ordinateur aux particuliers. Nous avons fait équipe avec SCP, qui offre paraît-il un des meilleurs logiciels au monde pour la rationalisation de la comptabilité, de la gestion des ressources humaines, des services de paie, et cetera. C'est un nouveau partenaire, avec qui nous essayons de mettre quelque chose en place pour les entreprises de taille moyenne.

À ce que je sache, notre banque est la seule à s'être lancée dans le commerce électronique, en ce sens que nous relierions électroniquement les paiements et tous les documents qui s'y rapportent et que nous les transmettons de la même façon entre les diverses entreprises, et entre les entreprises et les organismes gouvernementaux.

Il y a d'autres exemples que je pourrais vous donner. Le problème, c'est que nous adaptons notre stratégie à notre taille, et non notre taille à notre stratégie. Ce serait bien si nous avions des services d'imagerie, mais c'est tellement cher que nous ne pouvons pas nous les payer. Si nous étions plus gros, nous en aurions les moyens. C'est simple. C'est la vie. Et, soit dit en passant, tous nos clients sont dans la même situation. Ils nous disent: «Prêtez-nous deux fois plus et nous allons progresser plus vite. Bien sûr, nous allons avoir des revenus plutôt faibles pendant deux ans.» Mais ça ne marche pas comme ça.

Senator Kenny: I am glad this witness was early on the list because, in light of this testimony, we will have fun with the other bank CEOs.

[Translation]

Senator Meighen: You made two very frank presentations in which you clearly presented your views, and we thank you for that. The people watching on television will certainly see a somewhat different image from the one traditionally associated with bankers. Many people continue to believe that bankers generally don't like them and don't share their views.

I would like to come back to two regulatory issues. Senator Kenny asked you a couple of questions about that and was given a good answer.

With respect to competition, you said that in your mind, the possibility of mergers raises the problem of more regulation. Secondly, you said that competition has decreased. Having read the MacKay report, I must admit I am very impressed by the emphasis he places on the need for more competition in the banking sector. He points to a number of approaches that would seem to foster greater competition. What do you see in these comments that would suggest the opposite?

Mr. Courville: Well, in all honesty, the MacKay report seems rather ambiguous on that particular point. There is a desire to promote greater competition, but at the present time, we do not know who the competition is. It is only potential. We have not yet identified who will be building new banks or new cooperatives. We are saying it is allowed. But a bank or a deposit-taking institution is not something that can be put in place quickly. We all know what happens when things move too quickly.

Secondly, the MacKay report states that the Canadian banking system is very efficient. Both its operating costs and prices charged to consumers are lower than in most of the other countries studied. Do you think that by allowing for greater concentration we will be fostering the kind of competition that will make institutions as efficient as they now are? The more we limit the number of players, the less competition and diversity of experience there is. When we develop strategies, we do not try out eight different ones at the same time. We choose one, while our competitors may choose others. But there is usually one that is better than the rest. If that is the case, we will all copy it and make adjustments to what we are doing. But if there are only one or two banks, there will only be two strategies and we will end up with institutions that are less efficient.

Senator Meighen: By reducing the number of Canadian players, you increase — at least in theory — the number of foreign players in Canada.

Mr. Courville: Foreign banks come here. Market expansion movements are driven by the current financial cycle. When the economy changes, we will see whether INGs are interested in supporting capital costs before there's any actual return.

Le sénateur Kenny: Je suis content que nous ayons reçu ce témoin parmi les premiers parce qu'après avoir entendu son témoignage, nous allons bien nous amuser avec les présidents-directeurs généraux des autres banques.

[Français]

Le sénateur Meighen: Vous nous avez fait deux présentations très franches, très ouvertes et nous vous en remercions. Ceux et celles qui nous regardent à la télévision auront une idée un peu différente de l'image traditionnelle des banquiers. On persiste en pensant que les banquiers sont tous des gens qui ne vous aiment pas et qui ne partagent pas vos attitudes.

Je reviens aux deux problèmes de la réglementation. Le sénateur Kenny vous a posé des questions là-dessus et a reçu une bonne réponse.

Quant à la compétition, vous avez dit que la possibilité des fusions soulève dans votre esprit le problème d'une réglementation accrue. Deuxièmement, vous avez dit que la compétition a diminué. En lisant le rapport MacKay, je dois vous avouer que je suis très impressionné par l'emphase qu'il met la nécessité d'une compétition accrue dans le secteur. Il souligne plusieurs moyens qui semblent aller dans le bon sens pour la permettre. Que voyez-vous dans ces commentaires qui vont dans le sens inverse?

M. Courville: En toute honnêteté, il y a une certaine ambiguïté dans le rapport MacKay à cet égard. On veut promouvoir plus de concurrence, mais nous ne la connaissons pas aujourd'hui. Elle est potentielle. Nous n'avons pas identifié qui bâtira de nouvelles banques ou des nouvelles coopératives. On dit que c'est permis. Une banque ou une institution de dépôt ne se bâtit pas rapidement. On sait ce qui arrive quand cela va trop vite.

Deuxièmement, le rapport MacKay nous dit que le système bancaire canadien est très efficace. Ses coûts d'opération sont plus bas et les prix demandés aux consommateurs sont plus bas que dans la plupart des autres pays examinés. Est-ce que vous pensez qu'en augmentant la concentration nous allons permettre un niveau de concurrence qui fera en sorte que les institutions seront aussi efficaces qu'aujourd'hui? Plus on restreint le nombre de joueurs, moins la compétition est intense et moins il y a une diversité d'expérience. Quand nous élaborons nos stratégies, nous n'en essayons pas huit. On en prend une. Peut-être que nos concurrents en choisissent d'autres. Habituellement, il y en a une qui fonctionne mieux que les autres. À ce moment, nous allons tous copier mais nous allons nous corriger. Si nous n'avons qu'une ou deux banques, il y aura seulement deux stratégies et nous allons nous retrouver avec des institutions qui ne seront pas aussi efficaces.

Le sénateur Meighen: Vous réduisez le nombre de joueurs canadiens et, par le fait même, vous augmentez, en théorie du moins, le nombre de joueurs étrangers au Canada.

M. Courville: Les banques étrangères viennent ici. Des mouvements d'expansion du marché sont portés par le cycle financier actuel. On verra quand l'économie changera si les ING aiment appuyer des coûts d'investissement avant que cela ne rapporte.

Senator Meighen: Wells Fargo has no capital costs.

Mr. Courville: Perhaps their selection is not as good as ours. We will see. There is no doubt they are operating on the periphery. They operate in very specific sectors. I would remind you that the Canadian banking system is based on the universal concept whereby clients gravitate to one or two institutions offering a very wide range of products. That is what has made the Canadian banking system so efficient in terms of payments and operating costs.

Will things change quickly if we reduce the number of partners? I do not think so. Just because the Royal Bank merges with the Bank of Montreal does not mean that starting tomorrow, it will reduce its scope and concentrate on particular market niches where it will be the best in the world. It will keep its Canadian base. At this time the Canadian banking system is benefiting from the consolidation that occurred 60 years ago, the result of which was to leave a small number of banks operating in Canada with a branch network and highly structured entry and delivery points. These are investments that constitute barriers to entry. I cannot see someone setting up a *de novo* bank tomorrow and having a diversified system such as ours. We have information about a client in relation to a specific product. And we can also sell him another product. For us, that is a tremendous advantage that other financial institutions do not have. They would like to, but will they really be capable of it? I just do not see it happening. More concentration will only restrict us further and when public policy starts reflecting that, we will be regulated even more. That is the most likely scenario, as far as I am concerned. We could spend a lot of time talking about the future.

Senator Meighen: As you suggested earlier, maybe the National Bank will move quickly and acquire an enormous market share, to the point where you may change your tune three or four years from now.

You referred to a National Bank policy that involves giving more authority to local managers. That is something we've been hearing for many years. You have benefited from such a practice.

In that regard, I have often heard the criticism that local managers get to know their clients only to be transferred out by head office after four or five years. Then when a new local manager comes on the scene and looks at the loans portfolio, he does not know the borrowers. He takes the approach that he should clean up the books before he starts to work with the community. That is when problems arise. Has the National Bank found a solution to that particular challenge?

Mr. Courville: You have touched on a very sensitive issue that is actually one of my greatest concerns and that I am gradually giving up on. The rotation rate of our account managers is much too high. The only ongoing complaint that we receive from clients — and I meet with them for lunch twice a week and for breakfast once a week — is that we change our account managers too often. So I have been leading quite a battle on that front, telling everyone that I do not mind losing a battle now and again, but not the war. Yet I have a feeling I am losing the war. I am very

Le sénateur Meighen: Wells Fargo n'a pas de coûts d'investissement.

M. Courville: Peut-être que leur sélection n'est pas aussi bonne que la nôtre. On verra. Il est clair que ce sont des gens à la marge. Ils viennent dans des secteurs très spécifiques. Je vous rappelle que le système bancaire canadien est fondé sur un concept universel où l'ensemble des clients se retrouve avec une ou deux institutions, avec une gamme de produits très variés. C'est la caractéristique du système bancaire canadien, qui a réussi à être efficace sur le plan des paiements et des coûts d'opération.

Est-ce qu'en réduisant le nombre de partenaires, cela changera si vite? Je ne le crois pas. Ce n'est pas parce la Banque Royale se fusionne avec la Banque de Montréal qu'elle va réduire demain matin son «scope», qu'elle va occuper des niches particulières et qu'elle va être la meilleure au monde. Elle va garder sa base canadienne. Aujourd'hui, le système bancaire canadien bénéficie de la consolidation faite il y a 60 ans, alors qu'il y avait peu de banques au Canada avec un réseau de succursales, et de points d'entrée et de livraison très structurés. Ce sont des investissements qui constituent des barrières à l'entrée. Je ne vois pas quelqu'un qui peut arriver demain *de novo* et avoir un système diversifié comme le nôtre. On a une information sur un client pour un produit. On est capable de lui vendre un autre produit. C'est un avantage énorme que nous avons et, que d'autres institutions financières n'ont pas. Elles aimeraient avoir, mais seront-elles capables de le faire? Je ne crois pas que cela se produise. Plus de concentration va nous restreindre et lorsque les politiques publiques le constateront, on va réglementer davantage. C'est le scénario que j'anticipe. On peut parler beaucoup du futur.

Le sénateur Meighen: Peut-être que la Banque Nationale sera aussi vite que vous l'avez suggéré tantôt, et que vous allez prendre des parts de marché énormes et que vous allez chanter une autre chanson d'ici trois ou quatre ans.

Vous avez parlé d'une politique à la Banque Nationale où vous donnez plus d'autorité aux gérants locaux. C'est une chanson que l'on entend depuis des années. Vous avez bénéficié de cette pratique.

Dans ce contexte, j'ai souvent entendu la critique suivante que le gérant local connaît son monde. Au bout de quatre ou cinq ans, le bureau chef décide de le déménager ailleurs. Il arrive un nouveau gérant local qui regarde le livre des prêts et qui ne connaît pas les emprunteurs. Il se dit qu'il doit régler le livre avant de commencer son travail dans la communauté. Là, les problèmes arrivent. Est-ce que la Banque Nationale a trouvé une solution à ce défi?

M. Courville: Vous touchez au point le plus sensible, qui me préoccupe le plus, contre lequel je suis en train de baisser les bras. Nous avons un taux de rotation des directeurs de compte qui est trop élevé. La seule plainte constante que nous recevons des clients — et je rencontre des clients au déjeuner deux fois par semaine et au petit déjeuner une fois par semaine — est que nous changeons trop souvent de directeurs de compte. J'ai mené des guerres, des batailles, en disant à tout le monde que cela ne me fait rien de perdre des batailles, mais pas la guerre. J'ai

familiar with the problem. That does not mean I am giving up. We will find palliative measures that allow us to ensure that two people are familiar with a file and that both are not moved at the same time. Last year, our business clients liked our account managers so much that they actually hired one-fifth of them!

So you see, as soon as one leaves, it is difficult to move someone else because he may be the only person in that other region most familiar with our client base there, and he, too, would end up losing his clients. That makes two groups of clients that are unhappy each time a single manager leaves. So, what you are saying is absolutely true. This kind of constant rotation results in lost information, lower efficiency and decreased marketing performance.

It is the value associated with that manager's knowledge about our client base that is being lost each time. Those costs are enormous and we are waging a real war against this problem. I do not want to lose that war, and the fact is we are going to have to find other ways of addressing the negative consequences of that while the battles are ongoing. But I do not think we will be in a position to solve the problem soon. There are too many factors that contribute to this particular phenomenon. People want to move up. We had a hundred small business files that were very good. When one got bigger, part of that file was transferred to someone else. It is perfectly naturally to want to follow a career path. We are trying to adjust salary brackets so that we can say to people: you will be paid more if you do your current job well, rather than telling them they will be given another job. However, it is difficult to change thirty years of well-established tradition. We have abolished that system, but we find ourselves having to juggle with so many issues at the same time that this is likely to take more time than I thought.

Senator Hervieux-Payette: That may be a solution, but I cannot pass up this opportunity to help you solve a problem that seems to be of great concern to you. I was going to say that you should appoint more women managers. They are more stable. Labour market studies show that they change jobs less often and are more loyal to their employer — that has been scientifically proven. That would be a start in terms of the bank's future.

Mr. Courville: I should point out that Ms Vachon is a good example of that. We have been promoting people at the bank over the past year, three or four women were affected. They are so good that we have to give them promotions.

Senator Hervieux-Payette: I am not against that. I said to Mr. MacKay yesterday that the manager of Canadian Tire is the most important person in the Canadian Tire organization because he is the one that runs it. So, your branch managers should be seen as the pillars of your banking operation and their compensation should match their performance.

With respect to selling insurance, I have not yet formed an opinion. I still do not know what to think, because it seems to me I have a major conflict of interest if, as a bank customer, I receive advertising inviting me to buy travel insurance from Blue Cross. You are doing that kind of promotion, and you are likely to do

l'impression d'être en train de perdre la guerre. Je connais le problème. Cela ne veut pas dire que je vais renoncer. Nous allons trouver des mesures palliatives pour s'assurer que deux personnes connaissent le dossier et que l'on ne déplace pas les deux en même temps. L'an passé, un cinquième de nos directeurs de compte a été engagé par nos entreprises clientes tellement elles les aimaient!

Vous voyez, aussitôt qu'il y en a un qui quitte, c'est difficile d'en déplacer un autre parce que c'est peut-être celui de l'autre région qui connaît mieux ses clients, et lui aussi perd ses clients. Cela fait deux groupes de clients mécontents pour un seul gérant qui est parti. C'est évident, ce que vous dites. On perd de l'information, de l'efficacité, de l'adresse dans le marketing en faisant cette rotation constante.

C'est toute la valeur de la connaissance de la clientèle qui est perdue. Ces coûts sont énormes et on mène une guerre. Je n'aimerais pas la perdre et on va être obligé de trouver d'autres moyens pendant que les batailles se produisent pour pallier aux inconvénients de cela. Je ne pense pas que nous pourrions régler cela bientôt. Il y a trop de phénomènes qui expliquent cela. Les gens veulent progresser. On avait 100 dossiers de petites entreprises qui étaient très bons. Un est devenu plus important, une partie de son dossier est transférée à un autre. C'est normal de vouloir un plan de carrière. On essaie de changer les bandes salariales pour dire à quelqu'un: vous allez être rémunéré davantage si vous faites bien le travail que vous avez présentement et non pas en vous donnant une autre job. C'est difficile de changer 30 ans de tradition très structurée. On a aboli cela, mais il faut toucher à tellement de manettes que cela va prendre plus de temps que je ne le pensais.

Le sénateur Hervieux-Payette: C'est peut-être une solution, mais l'occasion est trop belle pour régler ce problème qui semble beaucoup vous préoccuper. J'allais vous dire de nommer plus de femmes gérantes. Elles sont plus stables. Les études de main-d'oeuvre démontrent qu'elles changent moins souvent d'emploi et sont plus fidèles à leur employeur. Cela est scientifiquement prouvé. C'est le début pour l'avenir à la banque.

M. Courville: Je devrais ajouter que Mme Vachon en est un exemple. Nous avons fait des promotions à la banque depuis un an où le nombre de femmes était de l'ordre de trois à quatre. Elles sont tellement bonnes que l'on doit leur donner des promotions.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je ne suis pas contre cela. J'ai dit à M. MacKay hier que le gérant du Canadian Tire était la personne la plus importante dans l'entreprise Canadian Tire parce que c'était la personne qui faisait marcher l'entreprise. Les gérants de vos succursales devraient être les piliers de votre banque et il faudrait voir leur rémunération en conséquence de leur rendement.

Sur la vente de l'assurance, je n'ai pas encore d'opinion. Je me pose encore la question car comme cliente, j'ai un grand conflit d'intérêt parce que je suis cliente de la banque et je reçois la publicité m'invitant à prendre la Croix Bleue pour mon assurance-voyage. Vous faites de la promotion et cela va aller

even more in future since the fact is my daughter was the one who put the program in place.

So, if you are given permission to sell insurance, do you intend to buy Blue Cross? Is the idea to start a new system, acquire new companies and bring them into your organization? In what way will this allow you to better serve your customers? How will you be able to provide better service than you do currently by linking up with Blue Cross? Will I have access to health insurance with greater coverage at a lower cost? What are the benefits for the consumer, because that is the whole purpose of the report? Consumers and clients should be in a position to receive better service at a better price.

Mr. Courville: Our premise is quite simple. We are looking at our main competitor in Quebec, the Desjardins Movement, which distributes life insurance and general insurance. It has done so with quite some success, having brought downward pressure to bear on premiums all across Quebec because its operations are more systematic and seamless. It has demonstrated that by taking a systematic approach to the distribution of insurance, it is possible to provide consumers with lower premiums as well as more efficient claims settlement systems.

That is the premise for our saying to the rest of the world that we are one of the only countries where insurance-selling banks are seen as futuristic. They are already a reality everywhere else, although I must admit not always a success.

We have the advantage of being able to offer products to our customers in a more systematic fashion, which means that they have less shopping to do, receive better prices and benefit from the stimulation this provides. For example, if you are planning to take a trip, you can buy Blue Cross insurance from the National Bank. You must admit that it is a good thing we are able to provide you with that. You may not even have thought of it. It seems to me we are providing a service to you, the customer, although you are under no obligation to buy that insurance. The more choices we offer consumers, the better off they will be. And the more competitors there are, the more likely it is that the market will evolve along those lines. The system for distributing insurance could be improved. Credit unions, banks and financial institutions operating in other countries have already proven that.

Senator Hervieux-Payette: You have joined your sales forces. The product was developed by an insurance expert who can provide the service through other channels than your own. That specialist will develop another sales formula. In what way will selling the product at the counter directly to customers and making it part of bank operations change the service you are providing to the customer? I see no advantage in it. You can provide access to various services. In fact, through promotions in various areas, customers can buy just about anything — a hair dryer, VCR, camera, and so forth. This is just a way of stimulating consumption.

A number of automobile dealers in Quebec are clients of yours. These same clients, as businesses, probably finance their inventory through you. Supposing you decide to offer an automobile leasing service in your branches. After four years, if people decide to return the car, what are you going to do with

encore plus loin parce que de toute façon, c'est ma fille qui avait mis en place le programme.

Si on donne la permission de vendre de l'assurance, allez-vous acheter la compagnie Croix Bleue? Est-ce vraiment pour partir un nouveau système, faire des acquisitions de compagnies, les intégrer dans votre organisation? Comment le client sera-t-il mieux servi? Comment ferez-vous mieux que le service que vous m'offrez à l'heure actuelle en étant le lien avec la Croix Bleue? Est-ce que je vais avoir une assurance-maladie, une couverture plus grande, moins chère? Quels vont être les avantages pour le consommateur parce que c'est l'objectif du rapport. Nos consommateurs, les clients, devraient recevoir le meilleur service au meilleur prix.

M. Courville: Notre prémisses est bien simple. On regarde notre principal concurrent au Québec, le Mouvement Desjardins, qui distribue de l'assurance-vie et de l'assurance générale. Il le fait bien, avec succès, en ayant exercé à la baisse une pression sur les primes de l'ensemble du Québec parce qu'il le fait de façon plus systématique et homogène. Il a démontré qu'en portant une attention systématique à la distribution d'assurance, on peut faire bénéficier le consommateur de primes plus basses ainsi que de méthodes de règlement des sinistres plus efficaces.

C'est la prémisse qui nous amène à dire dans le reste du monde que nous sommes l'un des seuls pays où la banque-assurance est vue comme étant futuriste. Cela existe partout, pas toujours avec succès, j'en conviens.

Nous avons l'avantage d'offrir d'une manière plus systématique des produits qui nécessitent moins de magasinage, qui offre un meilleur prix et qui permet au consommateur d'être stimulé. Par exemple, vous pouvez recevoir de la Banque Nationale l'assurance de la Croix Bleue parce que vous allez en voyage. C'est quand même bien que l'on puisse vous la présenter. Vous n'y avez peut-être pas pensé. Il me semble qu'on vous rend un service, vous n'êtes pas obligé de prendre cette assurance. Plus on offre de choix aux consommateurs, mieux il s'en sortira. Plus il y aura de concurrents, plus il en sera ainsi. Le système de distribution d'assurance pourrait être amélioré. Les caisses populaires, les banques et les institutions financières dans d'autres pays l'ont démontré.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez joint vos forces de vente. Le produit a été développé par un spécialiste de l'assurance qui peut offrir ce service par d'autres canaux que ceux que vous possédez. Ce spécialiste va mettre sur pied une autre formule de vente. En quoi le fait que vous vendiez ce produit au comptoir directement et l'intégriez à l'intérieur des opérations de la banque changera-t-il le service que vous allez rendre au client? Je ne vois pas l'avantage. Vous pouvez donner accès à différents services. D'ailleurs, avec les différentes promotions, on peut tout acheter, un séchoir à cheveux, une vidéo, une caméra, et cetera. Ce sont des moyens pour stimuler la consommation.

Vous avez comme clients plusieurs concessionnaires d'automobiles au Québec. Ces mêmes clients, comme entreprises, financent probablement leur inventaire chez vous. Vous allez offrir un service de location d'automobiles dans vos succursales. Après quatre ans, si les gens décident de remettre leur voiture, où

them? You cannot just leave them in a National Bank parking lot. You are going to have to put them back on the market.

First of all, car dealers offer a variety of financing and lease-purchase formulas. Financing is provided through your bank or the individual customer can pay cash. I am referring here to the province of Quebec in particular, but I imagine it is the same all across Canada, in towns where people work in these garages. Generally a car dealer has a lot full of used cars next to his business. So, you will be competing with those car dealers. And what advantage is there for the customer in a bank such as yours offering automobile leasing? Are you going to be offering all makes of cars?

Mr. Courville: As regards insurance, I would like to ask Ms Vachon to make a few comments.

Ms Vachon: Both for insurance and automobile leasing, a multitude of distribution networks as well as increased competition through more uniform regulations — since institutions would be doing the same thing — will ultimately ensure that the consumer is the winner.

Insurance is also part of financial planning. Access to advice is increasingly important to individual consumers. In addition to financial planners, there are personal bankers. It simply adds value to that function, if you look at all the tax-related issues for future generations. Given that value added and the ability to advise customers is increasingly important in banking, it is natural for the banks to want to offer a product that consumers see as highly important.

Mr. Courville: As for services for motorists, we will deal with those issues the same way we deal with the others. We have a number of clients who are automobile dealers. We are not like GM and Ford; we do not take them to Hawaii to tell them to be careful of the banks. I have been telling them that they are prisoners of their own company. I tell them their black Chevrolets will sell well only if they offer a financing and leasing service. They are the sole suppliers of all their services. Imagine if the National Bank offered the same product as GM, possibly at a better cost. You will resell your car because we do not want any cars; we have no place to put them. We will resell it for you. Rather than dealing with the captive company, we will provide the financing. I'm sorry for being a little aggressive about this. But when you tell them that, you can sense that you have touched the right chord.

Senator Hervieux-Payette: This is important to us, because we are talking about two additional services. I have a couple of questions about general insurance. There is the matter of people who have passed the General Insurance Brokers Association exams versus those who have studied to become financial advisors. You are going to need pretty skilled and knowledgeable people to do planning. They will have to be both tax and insurance experts. Your people will have to spend quite a bit of time in school in order to acquire that kind of knowledge.

allez-vous retourner ces voitures? Vous ne pourrez pas remettre ces voitures dans un parc de la Banque Nationale. Il va falloir que vous les remettiez sur le marché.

D'une part, le concessionnaire d'automobiles offre différentes formules de financement et de location-achat. Il les finance par le biais de votre banque ou la personne peut payer comptant. Je parle de la province de Québec en particulier, mais cela doit être la même chose au Canada, dans les petites villes où des gens travaillent dans ces garages. Généralement, le concessionnaire d'automobiles a un parc d'automobiles usagées attenantes à son commerce. Vous allez donc devenir les concurrents des concessionnaires d'automobiles. Quel avantage aura le client lorsque la banque offrira un service de location de voitures? Allez-vous offrir toutes les voitures?

M. Courville: En ce qui a trait à l'assurance, je vais demander à Mme Vachon de faire quelques commentaires.

Mme Vachon: Tant dans l'assurance que dans la location, une multitude de réseaux de distribution et l'accroissement de la concurrence lié à une meilleure uniformité de la réglementation — les institutions faisant la même chose — feront en sorte que le consommateur sera en bout de ligne le gagnant.

L'assurance fait aussi partie d'une planification financière. De plus en plus, pour les particuliers, la fonction du conseiller est importante. En plus des planificateurs financiers, il y a des banquiers personnels. C'est une valeur ajoutée à cette fonction, si on regarde tous les aspects liés à la fiscalité pour les prochaines générations. Compte tenu du fait que la valeur ajoutée, le conseil auprès du client, prend de plus en plus d'importance à la banque, il est normal que les banques veuillent offrir un produit de première importance pour les consommateurs.

M. Courville: En ce qui concerne les services aux automobilistes, on va régler ces questions de la même façon que les autres. On a plusieurs concessionnaires d'automobiles comme clients. On n'est pas comme GM et Ford, on ne les amène pas à Hawaï pour leur dire de faire attention aux banques. Je leur dis qu'ils sont des prisonniers de leur compagnie. Je leur dis qu'ils auront des Chevrolet noires qui se vendent bien, seulement s'ils offrent un service de financement et de location. C'est le seul fournisseur de tous leurs services. Imaginez si la Banque Nationale offre le même produit que GM et, peut-être, à meilleur coût. Vous revendrez l'auto parce que nous ne voulons pas d'autos, nous n'avons pas de place pour les mettre. Nous allons la revendre pour vous. Nous ferons le financement plutôt que de le faire par la compagnie captive. Je m'excuse d'être un peu agressif face à cela. Et quand vous leur dites cela, vous sentez que nous touchons une corde sensible.

Le sénateur Hervieux-Payette: C'est important pour nous parce que ce sont deux services additionnels. J'aimerais poser des questions concernant l'assurance en général. Il y a toute la question des gens qui ont réussi les examens de l'Association des courtiers en assurance générale versus ceux qui ont étudié pour devenir conseillers financiers. Cela va prendre des gens savants afin qu'ils soient capables de faire de la planification. Ils devront être fiscalistes et spécialistes en assurance. Vos gens devront aller à l'école assez longtemps pour savoir tout cela.

Mr. Courville: Quebec is currently the only province — and we are now involved in discussions with other Canadian provinces — where it is possible to take a financial planning course for credit. In Canada, it is felt that the Quebec standards are too rigid. I have told my colleagues from the other banks to be careful, because this could set us apart from everyone else. There is no doubt it is more expensive, but if you want to benefit from good financial planning, it is essential. If anybody can call himself a financial planner, we are bound to have problems. In Quebec, the term “financial planner” covers tax planning, insurance, and so on. It is important that consumers be aware of that, because they very often are not.

[English]

Senator Oliver: Mr. Courville, I enjoyed your presentation very much. I appreciated your candour. There is only one area that I want to ask you about. It relates to Canada's current banking system and some of the things that are proposed by the MacKay task force.

One reason we have a great banking system now is that we have soundness and safety. What has made it safe and sound are certain of the regulations that permit OSFI to ensure that it will remain safe and sound.

From reading the task force report I gather there is more regulation, and you have said in your evidence that that is also your impression from reading it. Not only that, but there are several sections in the report and the recommendations that give an awful lot of new discretion to the Minister of Finance. You suggested that that may be a problem, and you cited the CRTC as an example of a regulatory board that may make decisions in relation to telecommunications or broadcasting. When they finish their inquiry, the people who are aggrieved have the right to appeal to cabinet.

I should like you to clarify for this committee, as we prepare to travel across Canada to receive evidence on the task force, whether your personal view as the president and chief executive officer of a major bank is that major problems could arise if this unfettered discretion brings in a new political element and politicizes something that should be just regulatory. Is that a major concern?

Mr. Courville: Yes, because what we define as “public interest” sometimes shifts quickly. Something that appears not to be saleable to Canadians today could be saleable tomorrow. It is not necessarily because people think that something is good that it is good.

We must have clear opinions on the part of people like you. For you it is a tough shot to call in that sense.

We all recognize that, in the end, the government should rule, but I would prefer that to be by broad regulation instead of by a case referred to a minister, where again a whole new process comes into force.

M. Courville: Le Québec actuellement est la seule province — on est en pourparlers avec les autres provinces du Canada — où on offre un cours de planification financière crédité. Au Canada, on considère que les normes québécoises sont trop rigides. J'ai dit à mes collègues des autres banques de faire attention, que cela pourrait nous distinguer. C'est vrai que cela coûte plus cher mais si l'on veut recevoir une bonne formation en planification financière, il faut que cela soit fait. Si tout le monde peut se désigner planificateur financier, cela créera des problèmes. Au Québec, le terme «planificateur financier» couvre la planification fiscale, l'assurance, et cetera. Il est bon d'alerter le consommateur à ces aspects parce que bien souvent, il ne l'est pas.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Monsieur Courville, j'ai beaucoup apprécié votre présentation. Je vous remercie de votre honnêteté. J'ai une seule question à vous poser. Elle porte sur le système bancaire actuel au Canada et sur certaines des recommandations du groupe de travail MacKay.

Si nous avons actuellement un aussi bon système bancaire, c'est notamment parce qu'il est sûr et solide. Et s'il est sûr et solide, c'est parce qu'il existe des règlements permettant au BSIF de faire en sorte qu'il le demeure.

Après avoir lu le rapport du groupe de travail, j'ai l'impression qu'il y aurait plus de réglementation; c'est aussi ce que vous avez dit dans votre témoignage. De plus, le rapport contient plusieurs recommandations qui accroîtraient considérablement les pouvoirs discrétionnaires du ministre des Finances. Vous avez dit que ça pourrait poser un problème et vous avez cité en particulier l'exemple du CRTC, l'organisme de réglementation qui prend les décisions relatives aux télécommunications et à la radiodiffusion. Quand le CRTC a terminé une enquête, les gens qui ne sont pas contents de sa décision peuvent la porter en appel devant le Cabinet.

J'aimerais que vous expliquiez au comité — avant que nous commençons à parcourir le Canada pour recueillir des témoignages sur le rapport du groupe de travail — si vous estimez personnellement, en tant que président-directeur général d'une grande banque, que nous pourrions avoir des problèmes majeurs si ces pouvoirs discrétionnaires quasi illimités ajoutaient une nouvelle dimension politique, s'ils politisaient quelque chose qui devrait être uniquement réglementaire. Est-ce que ça vous inquiète beaucoup?

M. Courville: Oui, parce que notre définition de l'«intérêt public» change parfois très rapidement. Des produits qui ne semblent pas vendables aux Canadiens aujourd'hui pourraient l'être dès demain. Ce n'est pas parce que les gens pensent qu'une chose est bonne qu'elle l'est nécessairement.

Les gens comme vous doivent exprimer clairement leur opinion. C'est une décision difficile à prendre pour vous, en ce sens.

Nous admettons tous qu'en définitive, le gouvernement doit gouverner, mais je préférerais qu'il le fasse au moyen d'une réglementation générale plutôt qu'en soumettant chaque cas à un ministre, ce qui entraîne un tout nouveau processus.

The tradition of regulation in Canada, except for the CRTC, has always been to somehow distance the policy from the regulation and to have competent administrative boards. We have something like that in the financial industry which we would like to promote further and which certainly is competent.

I would think that, by introducing this element, decisions will take longer and we will introduce other elements that I am not sure are necessarily good elements. That is for you to decide. I am apprehensive, because in the past it has not always been speedy or appropriate.

Senator Oliver: In the report, as you know, the committee has recommended, on its own, an arm's-length, independent board of directors for OSFI. Then there would be someone, other than government, off whom OSFI could bounce certain strategic ideas. What do you think of that proposal?

Mr. Courville: It is a good idea. It has worked well in other countries. The CDIC, as well, could bring in people with expertise and market intelligence, with knowledge about institutions. That would certainly give the superintendent some background information as well as counsel that he probably needs. It would be easier for him to make his case in front of his peers.

Senator Oliver: Are you also suggesting that a strengthened advisory board for the Superintendent of Financial Institutions may take away the need to have so much discretion left to the Minister of Finance? Would you take it that far?

Mr. Courville: I am not able to say. Certainly, it is one avenue to investigate.

Senator Oliver: As to the make-up of this board of directors to advise OSFI, do you think it should be comprised of ad hoc members, such as the Governor of the Bank of Canada and other senior bureaucrats? Should they all be from the business and finance community?

Mr. Courville: They should come from all walks of life. I have not thought about it. I hate to respond quickly, but if you take on, say, the Governor of the Bank of Canada, is he not at the same time a judge and a future party? The roles of supervision and of lender of support are different. They could coordinate, obviously. However, at some point, the OFSI must define its own strategy with respect to monitoring employees and salaries. Someone mentioned that.

Probably in today's world, especially for certain types of expertise such as technology and market, the people you must hire in these areas earn a lot more money than the typical average banker. Therefore, in order to interest them to work for OSFI, you would probably have to pay more than the typical pay scale that you have in government.

If there is an outside board, these things will be going through easier.

Dans le domaine de la réglementation, sauf pour ce qui est du CRTC, nous avons toujours cherché au Canada à établir une certaine distance entre la politique et la réglementation, et à avoir des organismes administratifs compétents. Nous avons un organisme de ce genre dans le secteur financier, qui est certainement compétent et que nous aimerions voir jouer un plus grand rôle.

Il me semble que, si nous introduisons cet élément, les décisions vont se prendre moins vite et qu'il faudra tenir compte d'autres éléments qui ne sont pas nécessairement souhaitables. C'est à vous de décider. J'ai certaines appréhensions parce que, dans le passé, les choses n'ont pas toujours été rapides ou appropriées.

Le sénateur Oliver: Comme vous le savez, le groupe de travail a pris sur lui de recommander dans son rapport la nomination d'un conseil d'administration indépendant pour le BSIF. Il y aurait ainsi des gens, à l'extérieur du gouvernement, à qui le BSIF pourrait soumettre certaines idées de stratégie. Qu'est-ce que vous pensez de cette proposition?

M. Courville: C'est une bonne idée, qui a bien marché dans d'autres pays. La SADC pourrait aussi s'assurer le concours de gens qui connaissent et qui comprennent bien le marché, et qui connaissent aussi les institutions. Ça donnerait sûrement au surintendant des renseignements essentiels, en plus des conseils dont il a probablement besoin. Il pourrait alors défendre plus facilement son point de vue devant ses pairs.

Le sénateur Oliver: Voulez-vous dire aussi que, si le conseil consultatif auprès du surintendant des institutions financières avait plus de pouvoirs, il ne serait peut-être pas nécessaire d'en accorder autant au ministre des Finances? Iriez-vous jusque-là?

M. Courville: Je ne pourrais pas vous dire. C'est certainement une avenue à explorer.

Le sénateur Oliver: Pensez-vous que ce conseil d'administration chargé de conseiller le BSIF devrait être composé de membres *ad hoc*, comme le gouverneur de la Banque du Canada et d'autres hauts fonctionnaires? Ces membres devraient-ils tous venir du monde des affaires et du secteur financier?

M. Courville: Ils devraient venir de tous les milieux. Je n'ai pas réfléchi à la question. J'hésite à vous répondre aussi vite, mais dans le cas du gouverneur de la Banque du Canada, par exemple, est-ce qu'il ne serait pas à la fois juge et partie? Les rôles de supervision et de soutien sont bien différents. Ils pourraient se coordonner, évidemment. Mais, à un moment donné, le BSIF doit définir sa propre stratégie au sujet de la surveillance des employés et des salaires. Il y a déjà quelqu'un qui l'a mentionné.

Il est probable que, de nos jours, surtout pour certains types de compétences, par exemple dans les domaines de la technologie et de la connaissance du marché, les gens qu'il faut embaucher dans ces domaines gagnent beaucoup plus que le banquier moyen. Par conséquent, pour les intéresser à travailler pour le BSIF, il faudrait probablement leur payer un salaire qui dépasserait l'échelle salariale normale en vigueur au gouvernement.

S'il y avait un conseil consultatif indépendant, ce genre de chose serait plus facile à faire accepter.

[Translation]

Senator Joyal: We have been told by representatives of the Royal Bank and other banks who are in favour of the merger that one of the reasons why they support that option is the appearance on the Canadian market of a form of outside competition that challenges their ability to maintain control over the Canadian market and, in particular, in the case of small business, the example of Wells Fargo is often cited. How can two financial institutions that have access to such experienced economists have such opposite readings of the threat that foreign competition poses here in Canada? How can the consumer or taxpayer determine which is right? You represent a smaller company compared to the four other banks asking the government to approve their merger. How can they tell us that this competition is not terminal? It is there but we can work around it. We can handle it. There is no reason to make fundamental changes to the way financial services are currently provided here in Canada. How can the Canadian Bankers Association reconcile its views with that interpretation of current market conditions?

Mr. Courville: Well, economists are not the best people to answer that kind of question. We hired one of my former students who told us, after reading the documents, that what you are saying makes a lot of sense.

Ms Vachon: At first glance, it is not so much the reading that is different but the solutions that are called for. I think we all have the same reading of the situation. Competition is clearly on the rise in Canada. This increased competition is in very specific market segments, whether we are talking about Wells Fargo or MBNA. They are operating in very specific, very effective market segments because they are very big players who benefit from economies of scale. If there were reduced competition in Canada as a result of bank mergers, would the Canadian banks be big enough to hold their own against even bigger players? Well, what is important is how you respond to that competition.

It is also important to remember that mergers could be a positive step forward whereas a loss of competition would mean more regulation or different strategies. The response is different. It is possible to be both a universal bank, and a bank that operates in certain niche markets outside. The size argument is not something we see as a credible strategy for dealing effectively with competition.

Mr. Courville: In fact, if you listen to what those proposing the mergers are actually saying, it is important to remember that you do not know what their ultimate strategy is. All you hear is that they have some concerns, that there is a threat there and that their survival is not guaranteed. But it is not a matter of survival. It might be more accurate to say that their profitability is not guaranteed. I do not think their survival is threatened. The Royal Bank remains a major bank and the Bank of Montreal, even though it may be small, is still the 25th largest bank in North America, whereas we represent only one-fortieth of the overall market. You do not know what their strategy is. They have another purpose in doing this.

[Français]

Le sénateur Joyal: Nous avons entendu, de la part des représentants de la Banque Royale et des autres banques qui favorisent la fusion, que l'une des raisons pour lesquelles elles favorisent cette option, c'est l'apparition sur le marché canadien d'une forme de concurrence extérieure qui remet en cause leur capacité de maintenir leur emprise sur le marché canadien et, en particulier, dans le cas des petites entreprises, on donne toujours l'exemple de Wells Fargo. Comment deux institutions financières qui ont des ressources d'économistes aussi chevronnés peuvent arriver à une lecture diamétralement opposée sur la menace que représente la pénétration au Canada de la concurrence venant de l'étranger? Comment le consommateur ou le contribuable peut-il couper la poire en deux? Vous représentez une entreprise plus petite que les quatre autres banques qui demandent au gouvernement d'approuver leur fusion. Comment peuvent-elles nous dire que cette concurrence n'est pas terminale? Elle existe mais on peut la contourner. On peut y faire face. Il n'y a pas lieu de bouleverser fondamentalement la façon dont les services financiers sont fournis présentement au Canada. Comment l'Association des banquiers canadiens peut-elle réconcilier cette interprétation des conditions actuelles du marché?

M. Courville: Les économistes ne sont pas les personnes les plus appropriées pour répondre à cela. Nous avons engagé un de mes anciens étudiants qui, après avoir lu les documents, nous a dit que ce que vous dites avait bien du sens.

Mme Vachon: À prime abord, ce n'est pas la lecture qui est différente, ce sont les solutions à apporter. On fait tous la même lecture. Il y a une intensification de la concurrence au Canada. Cette concurrence, ou intensification de la concurrence, est faite dans les créneaux très précis de marché, que l'on parle Wells Fargo ou MBNA. Ce sont des segments très précis, très efficaces parce que ce sont de très gros joueurs qui font des économies d'échelle. S'il y avait au Canada une perte de concurrence liée aux fusions bancaires, les banques canadiennes auraient-elles une taille insuffisante pour faire face à des joueurs encore plus gros? C'est surtout la réponse que l'on donne à cette concurrence.

D'autre part, rappelez-vous que les fusions peuvent être une voie encourageante alors que la perte de concurrence augmenterait la réglementation ou obligerait à d'autres stratégies. La réponse est différente. On peut être une banque universelle et également une banque jouant dans certaines niches à l'extérieur. L'argument de taille pour nous n'a pas de prise comme étant une stratégie adoptée pour faire face à une concurrence.

M. Courville: Dans le fond, quand vous écoutez ceux qui proposent des fusions, vous ne connaissez pas leur stratégie ultime. Tout ce que vous entendez, c'est une certaine crainte, je dirais même une menace et notre survie n'est pas garantie. Ce n'est pas la survie. C'est peut-être la rentabilité qui n'est pas garantie. Je ne pense pas que la survie soit mise en cause. La Banque Royale demeure une banque importante et la Banque de Montréal, si petite soit-elle, est la 25^e banque la plus importante en Amérique du Nord alors que nous représentons un quarantième du territoire. Vous ne connaissez pas leur stratégie. Cela est fait dans un dessein autre.

Senator Joyal: Your interpretation of the situation is that foreign competition will continue to be a fact of life and will affect specific niche markets or products. You mention, Mr. Courville, that the Hongkong Bank of Canada — or any other ING, for that matter — is not going to set up a branch banking operation tomorrow morning that would place it in direct competition with the National Bank either in Quebec or elsewhere in Canada. I don't think that is what the market is heading towards. The way compartmentalization is occurring now suggests that foreign offerings are related to specific services and aimed at specific market segments.

Ms Vachon: Yes.

Senator Joyal: So, if we are interested in looking at how we should redefine the rules with respect to competition, do we not have to come down in favour of consolidating Canadian capacity vis-à-vis specific products, rather than trying to open up the market as much as possible to all foreign competition?

Ms Vachon: I am not sure I understand your question. The point is that if we are looking at all the areas where Canadian institutions are currently operating, the MacKay report clearly recognizes the fact that there will have to be more uniform regulations before institutions will be able to compete on an equal footing.

As has already been mentioned a number of times, because of their history, because of the regulatory system in Canada and because of the reality of Canadian universality, banks in Canada are universal. This has not come about just because institutions developed a strategy to become a universal bank. The fact is that the banks are universal, because of the fact that a regulatory system was implemented here far more quickly than it was in the U.S. and that geographical regulation never took hold here in Canada. What counts most for the banks is to see that regulations apply uniformly to all the players in each of their areas of operation.

Senator Joyal: Do you recognize that there are some financial product lines where Canadian institutions will not be very competitive? People are always setting the example of the credit card contract given to American Express, rather than Visa or Master Card.

Even assuming a consolidation of the entire banking system within an individual bank, it still would not be competitive compared to the product American Express offers. Do you not think that Canadian banks will have to accept that some products, although they may not be available through them, will be available on the international market?

Mr. Courville: In Canada, we have what are called "scope economies," which means that by working with the same client in a number of different ways, we are able to compensate for the economies of scale that others may enjoy. There is no doubt the two will always clash, but I do not think one will prevail over the other. We benefit from scope economies by selling several products to the same clients. Institutions that sell only one product benefit from economies of scale, but not from scope economies. It

Le sénateur Joyal: Votre interprétation de la situation est que la concurrence qui vient de l'étranger continuera à venir de l'étranger et se fera sur des créneaux particuliers ou des produits particuliers. Vous avez mentionné monsieur Courville que ce n'est pas demain que la Banque de Hongkong aura des succursales sur une base concurrentielle avec la Banque Nationale au Québec ou ailleurs au Canada, ou encore que n'importe quel ING se mettra à ouvrir des bureaux. Je ne pense pas que c'est vers cela que le marché semble vouloir se développer. La façon dont le décloisonnement se fait, c'est que l'offre de service précis, pointu, vient de l'extérieur et vise des parts de marché précises.

Mme Vachon: Oui.

Le sénateur Joyal: Par conséquent, si nous devons voir comment on devrait redéfinir les règles régissant la concurrence, est-ce que nous ne devrions pas nécessairement favoriser la consolidation de toute la capacité canadienne vis-à-vis certains produits particuliers plutôt que d'essayer d'ouvrir le plus largement possible tout le marché à l'ensemble de la concurrence qui peut venir de l'étranger?

Mme Vachon: Je ne suis pas sûre d'avoir saisi la question. Le point essentiel, si on y va par les champs d'activités de l'ensemble des institutions canadiennes, le rapport MacKay le reconnaît bien. Il faut une plus grande uniformité de la réglementation pour que la concurrence se fasse sur la même base.

Les banques canadiennes, cela a été dit à plusieurs reprises, de par l'histoire et la réglementation au Canada et de par la réalité de l'universalité canadienne font en sorte que les banques sont universelles. À l'heure actuelle cela n'a pas été une stratégie de dire qu'on devenait une banque universelle. Les banques le sont, résultat de la réglementation qui s'est faite ici beaucoup plus rapidement qu'aux États-Unis et de la réglementation géographique qui n'a jamais eu prise ici au Canada. L'important pour les banques est bien davantage d'uniformiser la réglementation à l'ensemble des joueurs pour chacune de ses activités.

Le sénateur Joyal: Est-ce que vous reconnaissez qu'il y aura certains produits financiers pour lesquels les institutions canadiennes seront peu concurrentielles? On nous donne toujours l'exemple du contrat de cartes de crédit qui a été donné à American Express au lieu de Visa ou Master Card.

Même si on faisait l'hypothèse de la consolidation de tout le système bancaire à l'intérieur d'une banque, il ne serait pas encore concurrentiel par rapport au produit d'American Express. Est-ce qu'il y a pas des produits pour lesquels les banques canadiennes devront dire que s'ils ne sont pas ouverts pour elles, ils le seront sur marché international?

M. Courville: Au Canada nous avons des «scope economies» qui font qu'en travaillant avec le même client de plusieurs façons, on contrebalance les économies d'échelle que d'autres peuvent avoir. Il est clair que les deux vont toujours s'opposer, mais je ne crois pas qu'il y en ait une qui l'emporte sur l'autre. On bénéficie des économies de portée du fait qu'on vend plusieurs produits aux mêmes clients. Ceux qui ne vendent qu'un seul produit ont des économies d'échelle, mais ils n'ont pas l'avantage des «scope

is one against the other. Having a single bank in Canada does not mean we will have a universal bank capable of being all things to all people or being good at everything. That just is not possible.

Senator Joyal: Supposing the government were to go along with the merger. What does the MacKay report say about the kind of institution that would allow you to maintain your market positioning, given that the ground rules would be fundamentally changed?

Mr. Courville: First of all, there will be a relaxation of certain conditions, particularly with respect to powers, which we will receive more quickly than the other banks. We are being told that banks with sales of less than \$5 billion will have an immediate extension, as soon as the time setting has been decided, of their insurance and leasing powers. We will also be in a position to change our corporate structure more easily. Finally, we will even be able to become associated with other financial institutions and form alliances whereby someone else will be able to have a 65 per cent interest in our operation, provided that this arrangement has received approval from the board of directors, the shareholders' meeting and the minister. So, we are being given the flexibility to counter the effects of this merger.

Senator Joyal: Are you currently looking at those options?

Mr. Courville: We are not considering an alliance at this time. When the report was released, even a little before that, we made the board of directors of the bank aware of the issues we were facing. Although it opens up new opportunities, it also raises a number of important existential questions. Indeed, the MacKay report itself poses the question. It will not be possible to avoid these mergers.

There is still room on the ice for players like us. Is the MacKay report satisfactory or sufficient? I do not know. I am just telling you what the MacKay report has done. It will be up to us to decide whether that is adequate or not, and to make the appropriate representations if we feel it is not.

Senator Joyal: What kind of alliance would you be looking at?

Mr. Courville: I am not in a position to answer that question now. It was put to us not so long ago. We are aware of it and we will be working on this further to determine whether it is sufficient and if we feel it is not, we will make the appropriate representations. After that, we will start to think about strategies.

[English]

Senator Callbeck: I have a couple of questions that come out of the comments that you made. I was interested in what you had to say about regulations, and your conclusion that the fewer banks there are the more regulations we will have. Are you aware of any other countries where they have had mergers that have meant more regulation?

economies». C'est l'un contre l'autre. Ce n'est pas en ayant une seule banque au Canada que l'on aura une banque universelle qui fera tout et qui sera bonne dans tout. Cela ne se peut pas.

Le sénateur Joyal: Faisons l'hypothèse que le gouvernement accepte la fusion. Dans le rapport MacKay, qu'y retrouvez-vous comme institution vous permettant de maintenir votre positionnement sur le marché, compte tenu des règles du jeu qui seraient fondamentalement changées?

M. Courville: On nous donne d'abord des assouplissements au niveau des pouvoirs qu'on recevra plus rapidement que les autres banques. On dit que les banques ayant un chiffre d'affaires inférieur à 5 milliards, auront une extension immédiate, aussitôt que le «time setting» sera sorti, des pouvoirs d'assurances et de location. Nous pourrions également changer la structure corporative de façon plus fluide. Finalement, nous pourrions même nous associer à d'autres institutions financières et créer des alliances nous permettant même d'être détenue à 65 p. 100 par quelqu'un d'autre, à la condition que notre conseil d'administration l'ait approuvé, ainsi que l'assemblée des actionnaires et le ministre. On nous donne de la flexibilité pour contrecarrer les effets de cette fusion.

Le sénateur Joyal: Est-ce qu'actuellement vous étudiez ces possibilités?

M. Courville: On n'étudie pas les possibilités d'une alliance. Lorsque le rapport est sorti, même un peu avant, nous avons sensibilisé le conseil d'administration de la banque aux enjeux qui s'offraient à nous. Cela nous ouvre des possibilités, mais cela nous pose aussi des questions existentielles assez marquées. La question est posée par le rapport MacKay. On ne pourra pas éviter ces fusions.

Sur la patinoire, il y a encore de la place pour des joueurs comme nous. Le rapport MacKay, est-il satisfaisant ou suffisant? Je ne le sais pas. Je vous dis ce que le rapport MacKay a fait. Ce sera à nous de déterminer si cela est suffisant ou non, ou de faire nos représentations si cela ne l'est pas.

Le sénateur Joyal: Vers quel type d'alliance vous orientez-vous?

M. Courville: Je ne peux pas répondre à cette question aujourd'hui. Cette question nous a été posée il n'y a pas très longtemps. Nous y sommes sensibilisés. Nous allons y travailler pour d'abord déterminer si cela est suffisant et nous ferons des représentations si cela ne l'est pas. Après cela, nous commencerons à penser à des stratégies.

[Traduction]

Le sénateur Callbeck: Je voudrais vous poser quelques questions qui découlent de vos commentaires. Ce que vous avez dit au sujet de la réglementation m'a semblé intéressant, et en particulier votre conclusion selon laquelle moins il y aura de banques, et plus il y aura de réglementation. Savez-vous s'il y a des cas, ailleurs dans le monde, où des fusions ont entraîné une réglementation accrue?

Mr. Courville: A probable comparison would be with Holland, Australia and New Zealand, where concentration in their banking system occurred. I know you visited some of them.

Senator Callbeck: You mentioned about banks going into post offices. I am not sure whether you are in post offices now or if that is something you are talking about. Do you plan to go in to post offices in areas where you do not have a presence, or are you looking at closing an existing branch in order to go into the post office?

Mr. Courville: No. As I said, we have too many square feet and not enough branches. We would like to reach out in communities further. Sometimes the community cannot justify the presence of two competitors. There are 800 localities in Quebec where the caisses populaires are present. If we were to go there tomorrow, three-quarters of the locations could not be justified. However, if we operated in partnership with a store of some sort, a gas station or a post office, we would blend enough traffic to make it profitable for both. We would also improve the performance of the post office, in the sense that they would be able to cut their costs and keep the post office open.

The Chairman: Mr. Courville, you have done a remarkable job. We appreciate all the time you have spent with us, considering that you started at nine o'clock this morning.

The committee adjourned.

M. Courville: C'est probablement le cas en Hollande, en Australie et en Nouvelle-Zélande, où il y a eu une concentration du secteur bancaire. Je sais que vous vous êtes rendus dans certains de ces pays.

Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé de l'ouverture de succursales bancaires dans les bureaux de poste. Je n'ai pas bien compris: est-ce que c'est déjà fait ou si c'est une chose que vous envisagez? Est-ce que vous songez à vous installer dans les bureaux de poste dans les régions où vous n'êtes pas déjà implantés, ou si vous avez l'intention de fermer des succursales existantes pour déménager au bureau de poste?

M. Courville: Non. Comme je l'ai déjà dit, nous avons trop de pieds carrés et pas assez de succursales. Nous aimerions être plus accessibles. Dans certaines communautés, la présence de deux concurrents ne se justifie pas. Au Québec, les caisses populaires sont présentes dans 800 localités. Si nous voulions nous y installer demain, nous ne pourrions pas le justifier dans les trois quarts des cas. Mais en nous associant avec un magasin, une station-service ou un bureau de poste, nous pourrions attirer ensemble assez d'achalandage pour que ce soit rentable pour les deux partenaires. Et nous augmenteriez du même coup le rendement des bureaux de poste, en ce sens qu'ils pourraient réduire leurs coûts et demeurer ouverts.

Le président: Monsieur Courville, vous avez fait un travail remarquable. Nous vous remercions de nous avoir consacré autant de temps, surtout que vous avez commencé à 9 heures ce matin.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning sitting

From the Canadian Bankers Association:

Mr. Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer;
and

Mr. Léon Courville, Chief Executive Officer, National Bank
of Canada.

Afternoon sitting

From the Royal Bank of Canada:

Mr. John E. Cleghorn, Chairman and Chief Executive Officer.

From the National Bank of Canada:

Mr. Léon Courville, President and Chief Operating Officer;
and

Ms Dominique Vachon, Vice-President and Chief Economist.

Séance de l'avant-midi

De l'Association des banquiers canadiens:

M. Raymond Protti, président-directeur général; et

M. Léon Courville, directeur général de la Banque Nationale
du Canada.

Séance de l'après-midi

De la Banque Royale du Canada:

M. John E. Cleghorn, président du conseil et chef de la
direction.

De la Banque Nationale du Canada:

M. Léon Courville, président et chef des opérations; et

Mme Dominique Vachon, vice-présidente et économiste en
chef.



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Tuesday, September 29, 1998 (a.m.)
Tuesday, September 29, 1998 (p.m.)

Issue No. 27 (Part II)

**Twenty-eighth and
twenty-ninth meetings on:**
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

INCLUDING:
THE FIFTEENTH REPORT
OF THE COMMITTEE
(Comparative Study of Financial
Regulatory Regimes)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le mardi 29 septembre 1998 (avant-midi)
Le mardi 29 septembre 1998 (après-midi)

Fascicule n° 27 (partie II)

**Vingt-huitième et
vingt-neuvième réunions concernant:**
L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

Y COMPRIS:
LE QUINZIÈME RAPPORT
DU COMITÉ
(Étude comparative spéciale sur la
réglementation des services financiers)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, P.C.	(or Kinsella (acting))
(or Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Oliver
Kelleher, P.C.	Stewart

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, c.p.	(ou Kinsella (suppléant))
(ou Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Oliver
Kelleher, c.p.	Stewart

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

COMPARATIVE STUDY OF FINANCIAL REGULATORY REGIMES

Report of the Standing Senate Committee
on
Banking, Trade and Commerce

Chair
The Honourable Michael Kirby

Deputy Chair
The Honourable David Tkachuk

October 1998

Ce rapport est disponible en français.

MEMBERSHIP

The Honourable Michael Kirby, *Chair*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Angus, W. David	Kenny, Colin
Austin, Jack, P.C.	Kolber, E. Leo
Callbeck, Catherine S.	*Lynch-Staunton, John (or Kinsella, N., acting)
*Graham, Alasdair B., P.C. (or Carstairs, Sharon)	Meighen, Michael Arthur
Hervieux-Payette, Céline, P.C.	Oliver, Donald H.
Kelleher, James F., P.C.	Stewart, John B.

**Ex Officio Members*

Note: The Honourable Senators Nolin and St. Germain were members or present at meetings at various stages during the course of this study.

Staff from the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament:

Mr. Gerald Goldstein, Director, Economics Division.

Staff from the Committees and Private Legislation Directorate:

Ms. Lise Bouchard, Administrative Assistant.

Note: Mr. Paul Benoit was Clerk of the Committee and present at meetings up to March 31st, 1998.

Gary Levy
Clerk of the Committee

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Wednesday, October 22, 1997:

The Honourable Senator Carstairs for the Honourable Senator Kirby moved, seconded by the Honourable Senator Callbeck:

THAT, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report upon the present state of the financial system in Canada;

THAT the Committee have the power to permit coverage by electronic media of its public proceedings with the least possible disruption of its hearings; and

THAT the Committee submit its final report no later than December 10, 1998.

The question being put on the motion, it was adopted.

Paul Bélisle

Clerk of the Senate

TABLE OF CONTENTS

	Page
INTRODUCTION	1
PART 1: REGULATORY ISSUES	3
Regulation and The Financial Institution at the End of the Twentieth Century	3
The Context: Financial Intermediation and Regulation	5
Moral Hazard: A Problem for Regulators	8
Limiting the Risk Exposure of Banks: Disclosure	10
Key Points of the New Zealand System of Disclosure for Banks	13
Limiting the Risk Exposure of Banks: Capital.....	16
Limiting the Risk Exposure of Banks: Rules-based Regulation versus Judgement-based Regulation.....	17
Corporate Governance and OSFI.....	20
Consumer-related Issues.....	21
OSFI's Ability to Carry Out its Mandate	22
PART II: OTHER ISSUES DISCUSSED WITH THE COMMITTEE	25
1) Size of Banks and success.....	25
2) Community Banks	28
3) The Holding Company Structure.....	29
4) International Co-operation Among Regulators and Regulation of Foreign Banks and Non-Banks	30
5) The Multiplicity of Regulators in the United States	31
6) The Community Reinvestment Act	32
QUESTIONS ON RISK MANAGEMENT	34
OVERVIEW: ACCOUNTING AND DISCLOSURE	36
APPENDIX A (WITNESSES)	A - 1
APPENDIX B	B - 1
APPENDIX C	C - 1
NOTES ON THE COMMITTEE TELECONFERENCE WITH PROFESSOR IAN HARPER MELBOURNE BUSINESS SCHOOL, UNIVERSITY OF MELBOURNE, AND, MEMBER OF THE 1996 WALLIS INQUIRY INTO THE FINANCIAL SYSTEM IN AUSTRALIA, 2 JUNE 1998	
APPENDIX D	D - 1
DRAFT NOTES ON COMMITTEE MEETINGS IN WASHINGTON, 27 APRIL TO	

1 MAY, AND NEW YORK CITY, 10 JUNE TO 11 JUNE 1998	
APPENDIX E	E - 1
BANKING IN THE UNITED STATES.....	E - 1
APPENDIX F	F - 1
NOTES ON THE COMMITTEE TELECONFERENCE WITH THE GOVERNOR AND SENIOR OFFICIALS OF THE BANKING DEPARTMENT OF THE RESERVE BANK OF NEW ZEALAND AND THE CHAIRMAN OF THE COMMERCE COMMISSION OF NEW ZEALAND 12 MAY 1998	F - 1

Introduction

Several times, in recent years, the Committee has met with the Superintendent of Financial Institutions and his senior officials to discuss regulation of the Canadian financial services sector. In the course of these discussions, members of the Committee, as well as OSFI officials, have made references to how other countries, with similar financial services sectors, undertake the regulation of financial institutions.

Two specific lines of questioning were of particular interest. Are there processes and procedures used elsewhere that might be usefully adapted to the Canadian context? How well does the Canadian regulatory system perform relative to its counterparts? As a result of these discussions, the Committee decided to undertake a study of regulation of the financial services sector in selected countries to answer these questions.

Then, on December 19, 1996, the Minister of Finance announced the establishment of the Task Force on Future of the Canadian Financial Services Sector to “tell me what needs to be done to ensure our financial system remains strong and dynamic as we move into the 21st century.” It was the view of the Committee that an understanding of the regulatory structure of the financial services sector in other countries would be valuable background for the Committee when it is called upon to review the report of the Task Force, its recommendations, and the legislative proposals that will inevitably follow. Such a study of comparative regulatory systems could serve as an ideal vehicle to gain this understanding.

After extensive discussion, the Committee decided to undertake a study of financial institution regulation in the United States, the United Kingdom, Switzerland, the Netherlands, Australia and New Zealand.

The United States was selected because it takes the most decentralised approach to regulation; and the United Kingdom, because it had just completed a major review of its regulatory system and it uses the most centralised approach.

Switzerland and the Netherlands were chosen because of their similarity to Canada; they are relatively small countries with a small number of very powerful, large banks that have significant operations outside their home countries.

The financial service sectors of New Zealand and Australia are also similar to that of Canada. Further, New Zealand recently reorganised its regulatory system to place considerable emphasis on the role of the market as the primary regulatory force; Australia, on the other hand, is in the process of changing the laws and regulations affecting its financial services sector, following a recently completed study which is similar in scope to that of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

In Appendix 2, separate chapters are devoted to what the Committee learned from each of the six countries. What follows is a discussion of the main themes of the individual country studies and recommendations based on these themes.

Finally, on January 23, 1998, as the Committee began the European part of its study, the proposed merger of the Royal Bank and the Bank of Montreal was announced. Consequently, the issue of bank mergers, and concentration and competition in the financial services sector was a subject frequently raised in discussions in various countries. What the Committee heard about these issues is presented in the second part of this report, but without recommendations.

Part 1: Regulatory Issues

Regulation and The Financial Institution at the End of the Twentieth Century

Until recently, institutions that were part of the financial services sector were easily distinguished along product lines; deposits, securities, and insurance, being the three major categories. Regulation was structured along these product lines. There were regulators of deposit-taking institutions, regulators of insurance companies and regulators of firms in the securities industry.

With deregulation of the financial services sectors in most market economies, and technological innovation in communications and in the design of financial products, the historical distinction among financial institutions has become artificial. In fact, one of the largest financial institutions in the world today, GE Capital, lies outside the traditional categories to which a financial institution is usually assigned. It is not a bank, nor an insurance company, nor a securities firm. As such, it is largely unregulated, yet it is a very large “finance” company. This evolution of financial intermediaries has made the work of regulators increasingly difficult, as they must deal with financial institutions that do not fall into neat categories or that are structured so that they escape comprehensive regulation.

In this study, the focus is on institutions that are regulated as banks, financial intermediaries that have traditionally been deposit-takers and provided the liquidity that enable modern market economies to function.

Banks are only one of a number of institutions that are classified as deposit-taking institutions. There are others, such as: trust companies and credit unions in Canada; savings and loan associations and credit unions in the United States; and, building societies in the United Kingdom. In some countries, the post office operates a savings bank. These non-bank deposit-taking institutions do not, however, perform the broad range of functions that modern banks do, nor do they present regulators with the degree of complexity that banks do.

Banks are the financial intermediaries that draw the most intense public attention and the most focussed public policy discussion. They are the key players in national payments systems and international capital markets, providing the liquidity that facilitates smoothly functioning domestic economies, and the flows among these economies as well.

Contemporary banks have evolved far beyond their traditional role of taking deposits and making personal and business loans. Personal and commercial banking, in the modern bank, involve a wide range of credit, capital markets, advisory and insurance services to individuals and businesses, both domestically and internationally. Investment banking services such as loan underwriting and distribution, and financial advisory services with respect to mergers and acquisitions are also offered. Further, banks are major players in many new product markets which often involve a greater degree of customisation, than in the past, to meet client needs, such as asset based finance, asset securitisation, and derivatives.

The Context: Financial Intermediation and Regulation

Reduced to its basic elements, financial intermediation, what financial institutions do, is about processing information and managing risk. Financial intermediaries (FIs) channel funds from those who have more capital than is needed for immediate purposes to those who have less than is needed for immediate purposes. The income of the FI is the difference between what it pays to attract funds and what it charges for the use of those funds. The FI exists because, in general, individual lenders and borrowers would face prohibitive costs of search if each tried independently to arrange an appropriate match and to assess the risk involved in that match.

The FI specializes in gathering the information and expertise needed to match lenders and borrowers. Critical to this process is the ability to evaluate the risk involved in various loan proposals and pricing that risk accordingly. Inappropriate evaluation and pricing of the risk of loans made by an FI will entail losses to the FI and may lead to failure of the FI. In the latter case, losses and possible failures of those whose funds were being placed by the failed FI may also ensue. This could in extreme circumstances lead to widespread failures within the financial system – called systemic failure. Because of the critical importance of a sound financial system, of systemic stability, to the efficient operation of the economy, governments have established regulatory systems to oversee certain types of FIs – most notably deposit-taking institutions (DTIs).

In essence then, financial risk is related to credit and market exposures. Financial analysts have developed an extensive terminology to classify these risks – interest rate risk, general and specific; equity risk, general and specific; counterparty risk; settlement risk; large exposures risk; foreign exchange risk; and so forth. When all is said and done, however, the key questions with respect to all transactions in financial markets are: Will the terms of the contract under which the exchange was made be honoured? And, how liquid is the asset, that is, how readily can the asset involved in the contract governing the exchange of funds be converted to money?

In order to minimize the risk that an FI will be unable to generate adequate liquid funds when called upon, the FI will maintain some liquid funds in reserve. There is a cost to holding highly liquid funds however. They earn very little return. On the other hand, maintaining an inadequate stock of liquid capital on hand to meet the demands of a FI's suppliers of capital may force the FI to dispose of relatively illiquid assets on quite unfavourable terms to the FI. There is then a trade-off to be made by the FI between the cost of holding relatively liquid assets and the cost of having to convert relatively illiquid assets to cash quickly.

With respect to the risk that the terms of the contract may not be honoured, the FI is called upon to make extremely difficult decisions about projects in which it has only a passive involvement. As with the requirement for liquidity, the FI faces a trade-off in the market for risk. It can generate a higher potential return, the more risk it is willing to take. On the other hand, the more risk it is willing to take, the higher the probability that problems will arise and that it may not realize these higher returns.

Well-designed internal credit controls, sufficient liquidity and capital, and sound internal governance will avoid most problems. Regulators focus primarily on these three factors in their oversight of FIs.

With respect to banks, the Basle Committee on Banking Supervision was established in 1975 by the central bank G-10 governors to discuss bank supervisory issues. In 1988, the Committee established minimum capital adequacy standards for international banks related to their credit risks. While viewed as a major accomplishment at the time, these capital rules are viewed as badly flawed today.

The 1988 standard tried to link capital requirements with risk by requiring different capital for different loans depending on the class of risk that the loan fell into. For example, the capital requirements for loans to corporations exceed that required for loans to governments. The "classes

of risk” are much too broad however – loans to blue chip corporations are in the same class as loans to unproven corporations; loans to all banks incorporated outside the OECD are treated the same. This makes no sense.

What financial institutions do, and what regulators need to do, is to come up with an estimate of possible trading losses in an institution’s portfolio. This requires a much more sophisticated understanding of the risks involved right across a financial institution’s portfolio – including the risk associated with innovative instruments such as credit derivatives which are used to reduce the riskiness of loan portfolios. This task puts even more pressure on financial institutions and regulators to attract and keep persons skilled in risk analysis.

While recognizing that regulators will attempt to understand the complexities of the business of financial institutions, most financial institutions indicated that this was not really feasible. It was their recommendation that the regulator have a relationship not only with those actually doing risk assessment, but also at a much higher level in the organization, that is, with those senior administrators to whom the risk management units are ultimately responsible, to understand how risk is managed in the organization. Can the regulator really do any more than ensure that management is competent and honest? If the goal of the regulator is to gather adequate data to second-guess management, for example, then this will never be done. There is simply not enough time in the day and regulators do not have sufficient staff to do this. How can the regulator ever have the detailed knowledge required to understand all the intricacies of a particular trade?

Finally, there is another rationale for regulation of FIs in addition to systemic stability – the protection of consumers, and in particular, “unsophisticated” consumers. There are two aspects to consumer protection: (1) prudential regulation; that is, the protection of individual depositors should a DTI fail, and (2) conduct of business regulation; that is, issues such as full disclosure of all relevant information to a depositor or a borrower, absence of coercive selling techniques, protection of a client’s personal information held by a FI, maintenance of a level playing field among FIs and so forth.

Moral Hazard: A Problem for Regulators

Both the systemic stability and consumer protection rationales for regulation can create a serious problem for regulators. Is there a public perception that some banks are too big to fail (regardless of whether this is actually public policy), because the consequences of such a failure might be a general loss of confidence in the financial system as a whole leading to significant disruption to the economy. If this is public perception, then there is a problem of moral hazard; that is, institutions, expecting that they will be rescued if they get into trouble, will have an incentive to assume a greater degree of risk than they would if they did not believe they would be rescued by the government if they got into trouble.

Was Canadian bank exposure to Latin American countries in the 1980s and to Mexico in 1994-1995 a result, to some degree, of bank expectation that governments would not allow these countries to default on their loans? Or that if they did default, the banks most seriously impacted would be provided with some form of relief?

Do recent IMF actions in the Asian crisis, as many claim, simply reinforce the moral hazard problems in the international banking system? The Asian crisis has involved bank exposure to other banks and to non-banks and not exposure to sovereign risk as had been the case in 1982, when Mexico's default was followed by virtually every country in Latin America. and in 1994 when there was a near-default by Mexico.

The existence of public deposit insurance also leads to moral hazard issues. Depositors knowing that deposits in certain institutions will be protected if that institution fails have an incentive to place their funds in institutions that are part of the safety net and to pay minimal attention to the risks assumed by those institutions. It follows then, that allowing deposit-taking institutions into new activities without supervision has the potential to lead to disaster. For example, in laws passed in 1980 and 1982, the Savings and Loan industry in the United States

was given the authority to engage in business and commercial real estate lending, activities in which the thrifts had no experience. The thrifts were given this authority to help them get out of difficulties they were experiencing, at the time, with their investment portfolios. Unfortunately, they quickly ran into serious problems exercising these new powers.

The bigger a bank relative to its competitors, or the smaller the number of banks in a country, the more likely is there to be a “too big to fail” problem. In the US context, the biggest banks in the 1980s took the biggest risks and had the lowest amount of capital. A number of them ran into serious problems, Citibank, for example.

Today, a \$700 billion bank (such as the proposed Citigroup) creates added problems for regulators. Whether the problems are twice that of a \$350 billion bank (the size of Chase Manhattan) is unclear. What is clear is that sooner or later one of these mega-institutions will stumble, and when one does, it will be important to have a regime in place so that there will be minimal impact on systemic stability.

Some, with whom the Committee met, argued that the safety net protecting depositors should be done away with, that deposit insurance should be eliminated. This would eliminate moral hazard and market discipline could replace regulation. There are problems with this argument. First, the Committee was told that the key safety net is not deposit insurance; it is the perception that the government will not permit the big banks to go under. Second, the “too big to fail argument” aside, there is the threat of contagion, the possibility that if one bank goes under regardless of its size, that others may fail. This may lead to a run on all banks.

The desire of policymakers not to have to face a decision on whether or not to rescue a financial institution places a heavy burden on regulators to keep financial institutions from getting into serious problems in the first place.

One senior banking industry individual told the Committee that what makes a good regulator is a tradition of regulation, an obsession with stability, a focus on the important issues and an understanding of the business.

Limiting the Risk Exposure of Banks: Disclosure

To reiterate, a key aim of bank regulation is to limit the risk exposure of banks to a level compatible with their capital. The problem is, however, that it is very difficult for the regulator, and even senior management of a complex bank, to monitor risk exposure in a meaningful way in an environment in which:

- (1) many of the instruments offered by financial institutions are mathematically esoteric, and,
- (2) the risk exposure of a financial institution can dramatically change with a simple exchange of electronic messages.

Further, because of this potential for significant, and almost instantaneous, variation in the risk exposure of financial institutions, the usefulness of relying solely on traditional solvency regulation is diminished.

Hence, both regulators and banks:

- (1) focus more on the processes and procedures followed by bank's management and boards of directors to determine the acceptable level of risk;
- (2) concentrate more on the ways management monitors the institution's implementation of its risk management policies;
- (3) pay less attention to the particular state of risk of a given entity at a given point in time; and,
- (4) rely to an increasing degree on market discipline buttressed by disclosure requirements.

Questions such as the following must be asked by regulators.

- How are decisions that expose a financial institution to risk being made?
- What processes are in place to monitor risk?
- Are deposit-taking institutions using the best standards available?

It was made clear to the Committee, however, that internal monitoring processes and supervision of these processes must be taken seriously, not just set up to satisfy a regulation and then used ineffectively. The Committee was told that the problems with Barings resulted from “a clear failure of internal monitoring and of supervision.” (See page 34 for more on problems of failure of monitoring.)

Regulators must rely on self-discipline by financial institutions, but clearly there is a limit to this - a lesson learned from the problems financial institutions get into from time to time by doing “stupid things” - by ignoring their own internal controls, as just noted, or having excessive concentration in their portfolio. Diversification is a key tool in any investment strategy - but one which is easily forgotten when one investment - say real estate - is doing particularly well.

Almost everyone with whom the Committee spoke, emphasised a need to turn more and more to market discipline. One suggested way of bringing market discipline to bear on financial institutions is to require mandatory subordinated debt to be issued by the financial institution. The interest paid on this debt of a financial institution will be a signal to regulators about the degree of risk that the market attaches to that institution. Investors in subordinated debt will in all likelihood rely heavily on the judgement of rating agencies before making a specific investment. Thus, the rating agencies will become quasi market “regulators.” However, a few of the people the Committee spoke to questioned whether the past performance of rating agencies justifies this faith in rating them.

Another way to bring market discipline is to publicly expose the operations of a financial institution to as great a degree as possible, and to make the directors and senior officers of that institution responsible for the accuracy of the information that is made public. (As explained

below, this is the approach taken in New Zealand.) This enables any market participant who is considering entrusting assets to this FI to decide whether the behaviour of this FI is consistent with the market participant's preferences. (See page 34 for questions that one organisation suggests should be asked of all FIs.)

The Committee was impressed with the New Zealand approach which has been quite innovative in its increased use of disclosure and decreased use of costly, intrusive regulations. New Zealand set up a system to ensure that appropriate attention is paid to the management of risk by bank directors and management. The system involves an extensive regime of quarterly disclosure of the banks' assets, liabilities and exposure to risks, backed up by attestation by all the directors that the bank is applying appropriate risk management procedures. Directors are to be liable to stiff fines and periods of imprisonment for false or misleading statements and have unlimited personal civil liability for losses incurred by others as a result of these statements being inaccurate.

Such a system, in effect, requires that the information which would normally have been disclosed in private to the supervisory authority - the end-quarter financial position, peak exposures and the attestation that the registered bank is applying all the necessary risk management - be publicly disclosed.

Because all banks have to disclose similar information, there is no competitive disadvantage, and comparison among these institutions is straightforward. The information to be disclosed is, in addition, the kind of information that banks use to ensure prudent management.

In a system of open disclosure, market discipline can operate primarily through the cost of capital. Banks should face a cost of capital that reflects the riskiness of their activities. Further, pressure on banks to run themselves well comes from the depositors, who can withdraw their money if they are uneasy about the way the bank is being run, and shareholders who invest their money in the best run institutions.

But, disclosure is not the only tool used in New Zealand. There continue to exist the wide-ranging conditions that must be met before a bank can be chartered, including capital adequacy criteria (which will be addressed further below). There is, however, relatively less reliance on costly, detailed, intrusive regulations.

Finally, should these “preventive” measures fail, and a bank does run into serious problems, the Reserve Bank of New Zealand continues to have extensive powers to act swiftly to protect the interests of depositors.

Key Points of the New Zealand System of Disclosure for Banks

- 1. There is a very extensive and detailed disclosure of a bank’s assets, liabilities, and exposures to risks on a quarterly basis;**
- 2. The Reserve Bank works with the banks to work out exactly what is to be included in the detailed disclosure;**
- 3. The banks also develop, for customers, a less detailed, two to three page summary of the key elements of the extensive quarterly information released that is to be available in every bank branch;**
- 4. The Reserve Bank works with the banks to work out exactly what is to be included in the two to three page summary (data such as the bank’s credit rating, capital ratios, peak exposure concentration, and asset quality) and how the data are presented;**
- 5. All directors of a bank are required to attest that the quarterly statements are reliable;**

6. All directors of a bank are required to attest that the internal controls of the bank are appropriate to the nature of that bank's business and are being properly applied;
7. Directors are subject to substantial penalties (fines, imprisonment) for making knowingly false or misleading statements;
8. Directors have unlimited personal civil liability for losses incurred by others as a result of knowingly false or misleading statements;
9. Directors are protected from penalties or from personal liability if they can prove that they acted carefully, prudently, and without negligence;
10. Foreign institutions operating in New Zealand are required to disclose the required information for their New Zealand operations (with the decision on what to disclose about global operations being left to the parent financial institution); and,
11. The Reserve Bank makes publicly available a comparison of the data provided in the two to three page summaries required of the banks.

The Committee recognises that, under the existing regime in Canada, in which important information remains confidential, the regulator has more discretion in its dealings with banks than the regulator has in systems with extensive disclosure like that in New Zealand. In certain circumstances the regulator in a more discretionary (and confidential) regulatory system like Canada's may be more "flexible" in its dealings with a bank than a strict interpretation of the rules might call for. This in turn may prevent a minor problem from escalating into a major one.

There are, however, other considerations. How can we ensure that all institutions in similar predicaments will be treated in the same manner? Does the fact that "behind-the-scenes"

flexibility is possible create incentives that may lead banks into situations that full disclosure would not?

The Committee recognises that there is a tradeoff between full disclosure and the flexibility that confidentiality permits, but is persuaded that the case for a regime with greater disclosure is strong. Institutions that are aware that their behaviour will be subject to public scrutiny will make certain that all decisions taken adhere to established processes and procedures. They will not rely on “behind-the-scenes” forbearance from the regulator to shield them from the consequences of mistakes.

The Committee is further aware that the usefulness of disclosure is a function of the quality of the data available. Committee members were told, by almost every regulator with whom they met, that the effectiveness of disclosure is hampered to some degree by existing accounting practices. There are no harmonised international accounting standards making comparisons of financial institutions across regulatory environments difficult. Efforts are, however, underway by the International Accounting Standards Committee, representing 88 countries, to remedy this problem. (See page 36 for more discussion of this issue.) The success of this initiative is critical to the link between disclosure and market discipline.

It is interesting to note that, in July, 1998, the U.S. Office of the Comptroller of the Currency (OCC) announced that regulators would, for the first time, go directly to bank directors to identify specific risky loans and lending practices. It was the view of the OCC that one of the contributing factors to the Savings and Loan Industry problems in the United States was a lack of vigilance by directors. This new policy will put more pressure on directors to take their oversight responsibilities seriously; they will not be able to claim they were unaware of problem areas.

It is the view of the Committee that greater responsibility should be placed on directors and senior officers of a bank for decisions taken by the bank, and that there should be greater

disclosure of the bank's financial condition. Directors would be protected from personal liability with a due diligence defence.

It is further the view of the Committee that there is a tradeoff between a regulatory system with more openness and the "intrusiveness" of regulations. Because directors and senior bank officers will assume more responsibility and because there will be more disclosure, the regulator should no longer impose as onerous regulations as are imposed in a regime with greater confidentiality.

Recommendations

- 1. The Committee recommends that Canada adopt a system of disclosure similar to that of New Zealand, adapted to make it appropriate to the Canadian legal and institutional framework.**

Limiting the Risk Exposure of Banks: Capital

As noted earlier, the Basle criteria have been found to be unsatisfactory due to their arbitrariness. The Committee heard about a number of initiatives that attempt to move away from detailed regulatory approaches that are inappropriate in the current environment. These are discussed in the individual country studies in the Appendices

The Committee also heard, however, that the risk profile of an institution can change dramatically with an exchange of electronic messages. What then is the point of even trying to measure risk in a FI's portfolio? First, it was made clear to the Committee that the regulator must get some idea of a FI's risk exposure in a dynamic sense and not at a specific point in time. Second, without some idea of the risk exposure, how can the institution or the regulator determine minimum capital standards?

It is the capital maintained in reserve that provides assurance to a FI's depositors and others to whom it has made financial commitments, its counterparties, that the FI will be able to

honour its commitments in the face of “acceptable” losses from on- or off-balance sheet-related transactions.

Consequently, the FI and the regulator must have some idea of the risk involved in all the FI’s activities.

- 2. The Committee strongly supports ongoing OSFI participation in current initiatives among regulators world-wide to explore routes to setting capital that put more emphasis on the risk across the entire portfolio of a bank and on approaches that provide incentives for management to commit the appropriate levels of capital.**

Limiting the Risk Exposure of Banks: Rules-based Regulation versus Judgement-based Regulation

With respect to the content of regulations, the Committee heard diametrically opposite views during its European trip and its American trip. The “judgement-based” approach of the Europeans in theory involves setting relatively “broad brush” regulations and then letting the regulator adapt them to each issue that arises in a manner that the regulator deems appropriate for the situation at hand. The rules-based approach of the Americans, on the other hand, involves a relatively strict application of very detailed regulations.

In practice, the approaches used in both Europe and the US did not fit these simple characterisations. While the European approach is certainly less rule-oriented than the American approach, the rules are not so general that institutions can custom design their own regime. And the rules in the United States are not so detailed that regulators have no flexibility in adapting them to the particular circumstances of a specific bank but they have much less flexibility than European regulators.

Many of those with whom the Committee met in Washington and New York did say that, in an “ideal” world, they would choose a more flexible approach to deal with safety and soundness issues and a rules-based approach for consumer protection and disclosure. They argued, however, that because of the large number of institutions in the US, the judgement-based approach is simply not feasible. In addition, the American regulators pointed out the moral hazard issues inherent in the latter and the incentive for forbearance on the part of regulators. In a rules-based environment, it is easier for the regulator to be tough when toughness is called for.

If discretion is to be used, it must be with transparency. In the US when there is a failure, the regulator must provide an explanation of exactly what steps were taken and when to try to avoid the failure. The report goes to the General Accounting Office and to Congress. Basically, what the Committee heard was that institutions and regulators in the United States prefer a rules-based system where the regulator is not “straight-jacketed” by the rules. It appears that the US will be moving toward a more judgement-based approach for the “big” institutions.

There are a number of valuable lessons to be learned from the two approaches. Regulated institutions must clearly understand how the regulations will be applied in situations that are not unique, and they must clearly understand, when a decision is made, what the rationale for that decision is. Further, there must be consistency in the interpretation and application of the regulations to a specific institution, as well as across institutions. If an institution’s request of a regulator is rejected, an explanation should be provided.

It is the view of the Committee that the Canadian situation is somewhat closer to the American approach than the European approach, and that OSFI has struck an appropriate balance between the two. The Europeans have a much longer tradition of using the informal, consultative approach than the Americans who are more accustomed to a confrontational, often litigious, approach. The Committee sees considerable merit in spelling out the rules relatively precisely, while not placing either the institutions or OSFI in regulatory straightjackets.

The Committee recommends:

- 3. That OSFI have the power to use a combination of regulatory approaches; that OSFI have the discretion to decide the best approach to regulation to be used in particular circumstances; that is, the power to adopt detailed codes which prescribe appropriate conduct and disclosure in particular industries or to allow the industry to develop such codes;**
- 4. That OSFI do a cost-benefit analysis of proposed regulations as part of its consultation process with stakeholders;**
- 5. That, when a decision is made, OSFI provide a clear explanation of what the rationale for that decision is, and that, if an institution's views are rejected, an explanation be provided to that institution.**

While the regulator monitors the risk management practices of banks, there is no ongoing monitoring of the supervisory practices and procedures of the regulator. Internal audit units generally focus on the details of specific situations and not on broader questions such as consistency of standards.

In the United Kingdom, the Financial Services Authority (the new integrated financial institutions regulator) is creating a quality assurance function to ensure that standards are being adhered to by examiners and to foster the spreading of best practices. The goal is quality assurance, improving the consistent application of operating standards and not to second guess the decisions of individual supervisors. Such a function is an important management tool that can clearly assist in the continuous improvement of supervisory practices and procedures.

The Committee recommends:

- 6. That OSFI establish a quality assurance function to improve the consistent application of operating standards. The scope of this function should cover technical aspects of supervision and wider management issues such as staff development and training.**

Corporate Governance and OSFI

The Committee was persuaded by what it heard from FSA officials and by Federal Reserve Bank of New York officials about the value of a board of directors for the regulator. These boards act as oversight bodies, not enforcement bodies, and provide the regulator with individuals knowledgeable about the regulated sector, individuals who can bring a private sector perspective to the processes implemented by the regulator to fulfil its mandate, and individuals able to communicate the views of the regulator to the public.

The Committee recommends:

- 7. That OSFI have a board of seven directors to oversee the exercise of its statutory powers and that at least 2/3 of the board be independent (to be defined following public consultation and hearings as described in recommendation 8);**
- 8. That issues such as selection of board members, selection of the chairman, term of board members, compensation of board members, be developed by the government based on extensive public consultation, including hearings before the Senate Banking Committee;**
- 9. That the OSFI board operate with the powers of a corporate board except that it not have the power to hire and fire the Superintendent;**

10. That the Superintendent be chosen from a list of nominees submitted to the Minister by the board (similar to the procedure used to select the Governor of the Bank of Canada); and,
11. That the Senate Banking Committee annually hold hearings to review OSFT's performance based on its objectives as set out in legislation and on its corporate governance processes.

Consumer-related Issues

The Committee heard from regulators in every country involved in the study that more needs to be done to educate the public about the financial services sector and about what consumers should expect from the regulator and from the deposit insurer. Of particular concern is that many individuals believe that the deposits they hold in financial institutions are protected by public or private plans, when, in fact, they are not protected. There is confusion about the role of financial institutions and about the types of deposits offered by these institutions. In the United Kingdom, the FSA will have a public education role to deal with these concerns.

The Committee recommends:

12. That the government develop public education programs about the financial services sector, about the nature of risks involved in transactions with banks, about which institutions are federally regulated and what that means, and about what protection is available to those dealing with banks;
13. That OSFI establish a process to formally incorporate consumer input into any consultations that OSFI undertakes about proposed regulatory changes;
14. That the government review disclosure requirements for retail financial products to ensure that they provide information that enables comparison among products. This information should:
 - (a) be comprehensible and sufficient to enable a consumer to make an informed decision relating to the financial product; and
 - (b) be consistent with that for similar products regardless of which institution offers them;
15. That the government monitor regularly the effectiveness of disclosure requirements using complaints data and user testing.

OSFI's Ability to Carry Out its Mandate

The Committee heard repeatedly from regulators, from banks, and from analysts about the critical importance of having a regulator with the quality of staff and support, particularly in the area of information technology, that will enable it to carry out its responsibilities.

The regulator must have people on its staff who can validate the models used by financial institutions to deal with risk. While there is no universal model, there is a universal goal - to measure value at risk (VaR). The regulator is not there to advise the bank on what model to use to manage risk, but may advise the bank to bring in a consultant if it feels the bank's model for estimating risk is not adequate,

As new financial instruments are developed, the risk attributes of a bank's activities change. The regulator must, therefore, keep upgrading the knowledge base of its examiners. (They do have the advantage of evaluating, not creating - the latter being a more difficult task.)

The pay gap between regulators and the private sector in terms of salaries for employees is large. The Federal Reserve and the OCC in the United States, and the FSA in the United Kingdom, do have pay scales that permit higher salaries than in the civil service, but the salaries are not comparable to those in the private sector. This leads to an increasingly difficult personnel task.

The regulators have been able to attract people with the capability needed if not the experience to be bank examiners. The major problem is keeping the experienced people. The regulator serves as a training ground for private sector financial institutions (which some argued was an appropriate function of government), which then adds the "frontier" skills needed to do risk monitoring in a complex organisation. The skills developed by a regulator are almost completely transferable to the private sector.

OSFI should be able to draw upon the examination fees paid by regulated institutions to pay salaries that will enable it to attract and keep high quality personnel. This implies that OSFI should be exempt from public service regulations.

The Committee recommends:

16. That OSFI be provided with adequate resources and authorities needed to

- (A) attract and keep the quality of staff needed to regulate institutions in the increasingly complex environment OSFI works in;**
- (B) provide the ongoing training needed to enable staff to be able to understand the rapidly changing developments in the financial services sector; and**
- (C) make that level of IT investments that will enable OSFI to deal with its increasingly complex tasks.**

PART II: Other Issues Discussed with the Committee

1) Size of Banks and Success

There are four separate issues with respect to size that the Committee heard during its meetings:

1. Is being “big” in the domestic marketplace a precondition for success in the global marketplace?
2. Is size necessary for success in the banking sector?
3. Is it important for a country to have a domestically-owned bank that is a major player in the global marketplace?
4. Is the size of banks an issue for public policy?

No one with whom the Committee spoke argued that a necessary condition for success in the global marketplace is to be big domestically.

With respect to size and success, the Committee was told that, while size is important, being big by itself does not make for a world class institution. For example, ten years ago, the big banks were all Japanese. Their size did not guarantee success. Nevertheless, size does provide the large capital base that is necessary for global success, even if it does not guarantee that success.

There have been numerous studies of the link between size and cost of banking services, but these studies have yielded no unambiguous conclusion. Some, with whom the Committee met, argued that the mergers taking place around the world are very large-scale mergers, that although scale economies exist, they are relatively small over long ranges. A bank will not benefit from these economies unless they become “mega-banks.” But others with whom the

Committee met argued the converse, namely that there are very specific cost efficiency gains from large scale institutions.

A specific cost efficiency argument was frequently made for investment in information technology (IT). The expenditures necessary to have “state of the art” IT systems, needed if a bank is to be successful in the modern marketplace, are basically fixed costs, which implies that the larger the bank the lower the unit costs.

While in-house development of proprietary IT systems was the route of choice in the past, this has clearly changed. The tendency now is to purchase in-house turnkey computer systems.

Being small is not a disadvantage. Technology is a must, and it has to be the best ... The good news is that if one shops wisely, even the smallest bank can have the best. The big guys ... are the ones in trouble.¹

Further, Citibank, which was the model for the development of proprietary technologies, has changed its strategy.

Citibank is redirecting much of its technology spending to outside IT organizations who provide commercially available, nonproprietary software applications for specific business processes and manage systems for data distribution, transaction processing, voice, and imaging services – freeing up the bank to focus on banking – not technology – competencies.²

The Committee did hear, from most people with whom it met, that medium-sized multiproduct financial institutions will face difficult and growing problems in obtaining operational efficiencies. Those that try to do everything will fail; those that focus on a small number of productive services may succeed. State Street Bank is an example of a bank with a global franchise (in the custody area) that is not a mega-bank.

(1) Bankers, vendors get better at meeting tech challenges, ABA Banking Journal, July 1998, p. 59.

(2) Citibank recharts its technologie course, ABA Banking Journal, May 1998, p. 40.

Many products that in the past were operated by multiproduct financial institutions are becoming scale driven. Mortgages and credit cards, for example, are products that are being taken over by large single product financial institutions (often called category killers). Their size is important for multiproduct firms facing this kind of competition.

With respect to whether a country needs a domestic bank that is a “world-class player”, those with whom the Committee met in the United States argued that this was important to multinational American firms. A large domestic bank is needed to finance the export business, and can facilitate the distribution of domestic debt. Further, when money is really tight, will a foreign bank service its domestic clients before it meets the demands of its foreign clients? Having a domestic bank that is a global player may ensure a reliable source of capital on a large scale for multinational companies based in Canada.

Views similar to those expressed in the United States were heard in the Netherlands and Switzerland, but not in the United Kingdom or New Zealand. The Australians are still debating this question.

Finally, how is public policy related to the size of financial institutions? The reorganisation of the financial services sector (mergers, the development of large single product institutions, the development of “boutique” financial service providers and so on) is a response to competition in the marketplace. Shareholders are looking for an increase in the value of their investments; consumers are looking for improved quality of service and better prices. What are the public policy issues related to these developments?

There are three issues of particular concern for public policy. First, will “big” banks mean a diminution of competition? Size and concentration are not the same concept. If size is accompanied by anticompetitive impacts in the marketplace, then the government has two options. It can prohibit large institutions or it can introduce ways of ensuring that the larger institutions face real competition.

Second, does size bring with it an unacceptable degree of political power, of influence on policymakers? Once again, if there are problems of this nature associated with size, the government can prohibit large institutions, or it can develop ways of counteracting this effect.

Finally, does size create a “too-big-to-fail” problem that was not previously there? If there is an implicit or explicit too-big-to-fail policy in effect, then increasing size will have no effect. If there is no such policy, then it will be important to ensure that mechanisms are put in place to counteract the impression that one will exist.

Most people with whom the Committee spoke indicated that, as long as there were no public policy problems with mergers, the decision to merge, to expand, to curtail some operations, and so forth, should be a business decision. The market will, and is the appropriate place to, pass judgement on business strategy.

2) Community Banks

The Committee heard a great deal about the strong second tier of financial institutions in the countries involved in the study that provide an effective level of competition for the “big” banks.

In the United States, for example, there are the community banks. These banks, when they are well run, know their credit risks well, because they are close to their customers (they are almost always run by a local citizen who knows the community well), and earn a high return on their assets. It takes relatively little equity capital, as little as three million dollars, a lot of paper work and considerable experience. Technology can be purchased; back room operations can be contracted out. Basically, the bank is selling a service. The problem with community banks is their vulnerability to exogenous shocks to the community in which they operate. National banks benefit from geographic diversification.

The Committee was told that if community banks are to be promoted in Canada, they should not be given special powers and their capital requirements should be adequate for safety and soundness. Further, the regulator must be given the resources to hire, train and deploy the staff to handle the increased number of regulated institutions. Regulation of small banks is a labour-intensive activity, particularly in bad times.

3) The Holding Company Structure

On the distinction between the holding company-affiliate model and the parent-subsidary model, some argued that there is not much of a difference.

While some claimed that the holding company model protects affiliates if one fails (and permits insulation of the safety net from all the other operations of the holding company), others argued that, as long as there is effective regulation in the parent-subsidary model (that is, not allowing double counting of capital), then the failure of one operating subsidiary should not bring down other subsidiaries.

The argument over the appropriateness of the holding company model versus the parent-subsidary model appears to be a “turf battle” among American regulators. It was not a concern elsewhere.

One person with whom the Committee met did suggest that the use of subsidiaries can lead to confusion with respect to the appropriate regulator. He cited the case of Japan’s Daiwa Bank. In 1995, this bank absorbed losses of \$1.1 billion (US) after 11 years of concealment of losses by its New York bond trader. Daiwa was examined by bank regulators, when in fact the problem was one that would have been more appropriately handled by securities regulators.

Most people with whom the Committee spoke indicated that, in the absence of a public policy case against a specific form of corporate structure, the decision to use the holding company model or the parent-subsidiary model should be a business decision. The market will, and is the appropriate place to, pass judgement on business strategy.

4) International Co-operation Among Regulators and Regulation of Foreign Banks and Non-Banks

It was the view of most with whom the Committee spoke that every major global financial player whose demise would affect the stability of the financial system should be subject to some “overall” supervision.

Many have suggested that the appropriate way to proceed is to agree upon a lead regulator for each multinational financial institution for which regulation is appropriate. This lead regulator would co-ordinate the activities of the national regulators dealing with a specific company and ensure that the financial institution is being comprehensively regulated.

With respect to international co-operation among regulators, the US will not accept another country’s regulator as the lead regulator. In fact, regulators in the US argued that the lead regulator approach may reduce flexibility, particularly if those who are not the lead regulators are reticent to share information about problems within their jurisdictions. If too much structure is imposed, it may be difficult to resolve problems in an emergency. Further, whatever the degree of co-operation, the enforcement authority of the lead regulator stops at its national borders. The American focus on the international stage is national treatment, on ensuring that American institutions operating abroad have the same powers, and are treated the same, as foreign financial institutions operating in the US have.

International firms such as GE Capital and Merrill Lynch present a challenge to the international financial system. Depending on the activities these types of firms engage in they

may deal with numerous regulators. There is, however, no regulator looking at the firm as a whole; that is, there is no consolidated regulator. There should be. The regulated financial institutions, with whom the Committee met, also argued that these large relatively unregulated international financial firms have a competitive advantage over the more regulated financial institutions; there is a non-level playing field which should not exist.

5) The Multiplicity of Regulators in the United States

How many regulators a country needs depends, among other things, on the degree of concentration in the financial services industry; the structure of government, that is, federal or unitary, and the constitutional assignment of powers; and the willingness to rely on market forces. Countries like the United Kingdom with its all encompassing Financial Services Authority and the United States with its multiplicity of regulators are at the opposite ends of the spectrum.

The preference of most, with whom the Committee met, was for a relatively centralised regulatory authority. In fact the Canadian system was often pointed to as a good model, with one key modification called for, the assumption of the responsibility for securities regulation by OSFI.

While most of the people with whom the Committee met acknowledged that if you were starting from scratch you would not create a regulatory system like the one which the U.S. has today, it does yield some definite benefits. Many argue that the American system, with all its regulators, does provide a flexibility for financial institutions that is lacking in more consolidated systems, like the British system.

Depending on what services they wish to provide, what corporate structure they wish to employ and where they want to operate, banks will choose their regulator. (In the Chase-Chemical merger, the former had a federal charter, the latter, a state charter, and the merged bank

took a state charter. Most of the recently announced proposed mergers will result in federally chartered banks.)

This “jurisdiction shopping” has enabled considerable innovation to be undertaken.

A further value of multiple regulators is the different points of view that are brought to the table. With the FSA model in Great Britain, there is no open dialogue as exists in the US, where the supervisors challenge each other.

6) The Community Reinvestment Act

The Committee heard about the Community Reinvestment Act, a 1977 federal law which requires banks to affirmatively seek out lending opportunities in the local communities where they are located. It does not involve quotas or mandated credit allocation. No banks are required to lend money to bad credit risks. It relies on disclosure to “encourage” lending institutions to reach out to previously under served areas.

An institution is graded every 18 to 24 months, by whichever of four regulatory agencies is responsible for it, from “outstanding” to “substantial noncompliance”. Further different assessment standards apply to small banks, wholesale or limited purpose banks, and large retail banks.

For example, for banks with assets over \$250 million (US), there are five performance indicators:

1. lending activity (the number and amount of the bank’s loans in the bank’s assessment area);
2. geographic distribution (the distribution of the bank’s lending across geographic areas, within the assessment area and across income groups);
3. borrower characteristics (distribution of loans among mortgages, small business loans, small farm loans, and consumer loans);

4. community development lending (the number and amount of community development loans, their complexity and innovativeness); and,
5. the bank's use of innovativeness or flexible lending practices to meet the needs of low- and moderate-income individuals.

Regulators look at an institution's CRA ratings when they are making decisions on merger applications, acquisitions, branch openings and closures, charter applications, deposit insurance applications, or other actions requiring regulatory approval. Further, community groups can enter protests against institutions that they feel are not providing satisfactory service to their local communities.

The Act's greatest contribution, some argue, has been the change it has made in the psychology of lending. It has encouraged lenders to ask themselves, as a matter of routine business, whether they are serving all potential clients. There are customers who, while not being the simplest to service, still pose acceptably small risks and can yield solid profits. These potential customers require considerable effort to reach, but it is nevertheless profitable.

Questions on Risk Management

Lapses in risk control often lead to substantial financial losses by a company. Barings, Morgan Grenfell Asset Management, Daiwa and Sumitomo Corporation are household names because they lost huge amounts of money as a result of failures in their control systems. A break-down in risk control eventually costs the shareholder money, directly or indirectly, either by being forced to inject more capital or by seeing the equity loose value when losses resulting from risk control failures become public knowledge.

It is thus within every shareholder's interest (let alone right) to question the company's board and senior management on how the firm manages and controls risk, since good risk management must start from the very top.

But what questions can a shareholder justifiably ask you, a director or senior manager? And what reasonable answers can you give?

There follows a list of questions which shareholders should ask their board and senior management. The answers contain risk management and control guidelines which shareholders could use as a template to evaluate whether their company has a firm grip on risk control. The questions are straightforward. The answers may also seem obvious, but then the best risk control systems are based on common sense. However, as experience has shown, common sense does

Question1. What is the company's philosophy towards financial risks?

Question2. Do supervisory board members understand the financial instruments the company uses or owns, particularly derivatives?

Question3. Who formulates the firm's guidelines and policies on the use of financial instruments?

Question4. Has the board approved these policies?

Question5. How can the board foster a risk management culture within the firm?

Question6. How does the board ensure the integrity of the risk management system?

Question7. Is there a separation of duties between those who generate financial risks and those who manage and control these risks?

Question8. What type of financial instruments may the firm use?

Question9. How are these financial instruments valued?

Question10. Is there a limit system in place?

Question11. What are the major risks resulting from financial instruments?

Question12. Are senior managers and the board of directors kept abreast of the financial exposures facing the company at any one time?

Question13. As a shareholder, how much information on the financial risks of the company can I reasonably expect?

not always prevail among the higher ranks of management in even the most prestigious institutions system.

Source: Web Site of the International Finance and Commodities Institute, Geneva, Switzerland, August 12, 1998 (the Institute is sponsored by Arthur Andersen, Citibank, Dresdner Bank, J.P. Morgan, KPMG, Reuters, Société Générale, Swiss Bank Corp, and Goldman Sachs.)

Overview: Accounting and Disclosure

This key risk concept refers to the requirements that regulators make of firms (both financial and non-financial) to provide them, their counterparties and the public with appropriate and relevant information. The channels they can use are surveys, supervisory returns, quarterly financial accounts, annual reports, investment analysts' reports, stock exchange filings and other public documents.

Interested parties have always studied a firm's financial statements to keep themselves abreast of the financial condition of the firm (including the financial instruments the latter uses.) But accounting standards for financial instruments have not kept pace with innovations in the financial markets and the uses to which these instruments are put. A firm can substantially change its financial risk profile virtually instantaneously, by entering into interest rate or currency swaps, or by acquiring options or forward contracts to hedge or take positions on future price movements. No country has comprehensive accounting standards that address the accounting and reporting of transactions in all types of derivatives and cash market instruments. The lack of comprehensive standards means that different accounting treatments are allowed for transactions with comparable economic substance. This makes it difficult for users of financial statements to understand an organization's use of derivatives and the accounting bases upon which the financial statements are drawn. This lack of transparency may lead to erroneous conclusions about a company's financial condition.

The inadequacies of existing accounting practices lie in its roots. Current practices are based on principles developed when the primary focus of accounting was on manufacturing companies that combine inputs (materials, labour, plant and equipment) and transform them into outputs (goods or services) for sale. Accounting for these revenue-generating processes is concerned primarily with accruing costs to be matched with revenues. A key point in this process is revenue realisation - the point at which a company is considered to have transformed its inputs into cash or claims to cash. These realisation and cost-based measurement concepts are inadequate because they take no account of unrealised gains and losses from movements in market rates between the transaction date and the date at which the financial statements are drawn.

Since no country has comprehensive accounting standards, it is not surprising there are no harmonised international standards. With financial institutions becoming global creatures, this problem takes on added urgency since the traditional audited financial statement provides very limited information. The need for common standards of high quality is well-recognised and the

International Accounting Standards Committee, with a membership of 119 accountancy bodies representing 88 countries, (as at January 1997), has just published a discussion paper with a comprehensive list of international standards. They hope to have an agreed set of standards for issuers of international securities within the next two years.

Source: *Ibid.*

APPENDIX A

WITNESSES

DATE	WITNESSES
United Kingdom, London, February 9, 1998	From the Financial Services Authority: Howard Davies, Chairman; Michael Blair, General Legislative Counsel; Richard Farrant, Managing Director and Chief Operating Officer; and John Barrass, Head, International Relations. From The Banker Magazine: Steve Timewell, Editor; and Michael Blanden, Deputy Editor. From the House of Commons, Treasury Committee: Giles Radice, Chairman; Tony Colman, MP; and Teddy Taylor, MP.
United Kingdom, London, February 11, 1998	From the Bank of England: Oliver Page, Deputy Director for Banking Supervision; Paul Wright, Head of North American and Japan Division; and Alastair Clark, Executive Director of Financial Stability. From the HSBC Holdings plc: Douglas, Flint, Group Finance Director; Richard Bennett, General Manager; and Matthew King, Head of Group Compliance. From the University of Reading: Professor Michael Taylor.
United Kingdom, London, February 12, 1998	From the Association of Canadian Investment Dealers: Michael Chapman, Managing Director.

From Lloyds Bank:

Ian Cheyne, CBE, Managing Director International Banking; and
J.A. Davies (Tony), Director of Group Risk Management.

From Stikeman Elliott:

Philip Henderson;
Richard Hay; and
Claire Wheatley.

From CIBC Wood Gundy:

David Austin, Assistant General Counsel & Managing Director, Legal, Corporate Governance Group.

From HSBC Holdings:

Richard Bennett, Group Legal Adviser.

From Royal Bank of Canada:

Guy Scammell, Vice-President and Director of Compliance, Europe.

From Clifford Chance Law Firm:

Christopher Bates.

From Barclays:

Sally Plumridge, Manager, Chairman's Office.

From Slaughter & May:

Ruth M. Fox.

From Morgan Guaranty Trust Company of New York, London:

René Poisson, Vice-President Credit.

From Freshfields:

Guy W. Morton.

From Allen & Overy:

Phillip R. Wood.

From Mondex International Ltd:

Michael Keegan, Chief Executive Officer; and
Christ G. Potts, Deputy Executive Officer.

From the Office of Fair Trading:

Andrew White, Head of Mergers Secretariat; and
Miriam Lewis.

United Kingdom,
London,
February 13, 1998

From the Consumer Association:

Sally McCombie, Head of Public Affairs; and
Phil Telford, Senior Researcher.

From Barclays:

Andrew Buxton, Chairman.

From Chase Manhattan:

Bruce Hannon, Senior Managing Director, Europe,
Africa and Middle East & International Treasury;
Andrew Panzures, Managing Director and European
Regional Treasurer - International Treasury;
Tom Hoppe, Managing Director, Global Trading
Division;
Robin Marshall, Managing Director, head of European
Economic research;
Mark Gavin, Managing Director, UK Senior Country
Officer;
Brian Harte, Managing Director, Head of Commodities;
and
Rachid Ghozali, Vice-President, Strategic Trading.

Holland,
February 12, 1998

From the Dutch Central Bank:

Tom de Swaan, Executive Director, Supervision;
J.W. Brockmeijer, Deputy Director;
A.L. Touw, Deputy Director, Strategic issues;
P.A.A.M. Cornet, Deputy Director, Regulatory regime;
J. Koning, Executive Director, Secretary;
H.J. Brouwer, Executive Director, Monetary Affairs;
A. van Dorssen, Advisor to the Governing Board;
J. Swank, Deputy Departmental Director; and
A.A. van't Spijker, Deputy Departmental Director.

From ABN AMRO Bank:

Wilco ten Berg, Senior Executive Vice-President, Head of Directorate-General Planning and Control;
Jan Pranger, Senior Vice-President, Head of Asset & Liability Management; and
Tijmen Bout, Senior Vice-President, Head of Group Reporting.

From the Ministry of Economic Affairs:

Willem Kooyman, Ministry of Economic Affairs.

From the First Chamber:

E.H. Schuyer, (First Chamber/D66);
C.P. van Dijk, (First Chamber/CDA); and
Elske ter Veld (First Chamber/PvdA).

Holland,
February 13, 1998

From ING Group:

H.K. (Hans) Verkoren, Member of the Executive Committee, ING Financial Services International;
J.P.H. (Flip) Klopper, General Manager, Legal Affairs;
Williem F. Dutilh, General Manager, Corporate Relations; and
Paul Feenstra, Head, Supervision Department, Dutch Bankers Association.

From Dutch Ministry of Finance:

Jan Willem Oosterwijk, Treasurer General;
Pieter Verheugd, Head of Monetary Affairs Division; and
Steffen Heij, Coordinator, Banking Division.

Switzerland,
February 12, 1998

From the Department of Finance:

Beat Amman, Head, Financial Markets and Services.

From the Swiss Federal Banking Commission:

Daniel Zuberbühler, Director, Secretariat; and
Simona Bustini, Legal Department.

From the Conseil National:

Claude Frey, conseiller national.

From the Conseil d'État:

Edouard Delalay, conseiller d'État; and
Pierre Paupe, conseiller d'État.

From the Banque Cantonale de Berne:

Peter Heller, First Vice-President.

From the Credit Suisse:

Roland Kobel, Member of the Board.

From the Competition Commission:

Pierre Tercier, President of the Competition Commission,
Professor of civil and commercial law, University of
Fribourg;

Roger Zäch, Vice-President of the Competition
Commission, Professor of commercial law,
University of Zurich, Director of the European
Institute of the University of Zurich;

Rolf Dähler, Director, Secretariat;

Philippe Gugler, Vice-Director, Secretariat;

Benoît Merkt, Scientific Collaborator, Secretariat;

Thomas von Ballmoos, Scientific Collaborator,
Secretariat;

Philipp Zurkinden, Scientific Collaborator, Secretariat.

Switzerland,
February 13, 1998

From the Swiss National Bank:

Dr Christian Walter, Banking Studies Section; and
Marc Raggenbass, Senior Staff, Legal Division.

From the Union Bank of Switzerland:

Dr. Hans-Ulrich Grimm, Deputy Corporate Secretary;
and

Dr. Alfred Signer, First Vice-President, Head Country
Risk Americas & Methods and Tools.

From the Swiss Bankers Association:

Silvia Matile-Steiner, Director, Communications;
Dr. Christoph Winzeler, Legal Department; and
Martin Maurer, Senior Economist.

From the Swiss Bank Corporation:

Pierre Grumbacher, Executive Director; and
Edith Röllin, Executive Director, Private Banking.

New Zealand,
(*By videoconference*)
May 12, 1998

From the Reserve Bank of New Zealand:

Mr. Donald Brash, Governor;
Mr. Ian Harrison; and
Mr. Peter Leddingham.

**From the Commerce Commission, Government of
New Zealand:**

Mr. Peter Allport.

Australia,
(*By videoconference*)
June 2, 1998

From the University of Melbourne:

Dr. Ian Harper, Professor.

United States,
Washington,
April 28, 1998

**From the House of Representatives Committee on
Banking and Financial Services:**

Laurie Schaffer, Assistant Staff Director.

From the House of Representatives:

The Honourable Michael Castle (R-Delaware);
The Honourable John J. LaFalce (D-New York);
The Honourable Rick Lazio (R-New York); and
The Honourable Donald Manzullo (R-Illinois).

From the Brookings Institution:

Robert Litan, Director, Economic Programs.

From the Department of the Treasury:

John D. Hawke Jr., Under Secretary for Domestic
Finance.

United States,
Washington,
April 29, 1998

From Ely & Company, Inc.:

Bert Ely, President.

From the Group of Thirty:

John Walsh, Executive Director.

From the Federal Reserve Board:

Richard Spillenkothen, Director, Division of Bank Supervision and Regulation;
Edward C. Ettin, Deputy Director, Division of research and Statistics;
Larry J. Promisel, Senior Adviser, Division of International Finance;
Roget T. Cole, Associate Director, Division of Banking Supervision and Regulation; and
William A. Ryback, Associate Director, International Supervision and Applications, Division of Banking Supervision and Regulation.

From the Securities and Exchange Commission:

Isaac C. Hunt, Commissioner;
Robert L.D. Colby, Deputy Director, Division of Market Regulation; and
Elizabeth Jacobs, Assistant Director, Office of International Affairs.

United States
Washington,
April 30, 1998

From the Office of the Comptroller of the Currency:

Julie Williams, Acting/Comptroller;
Raymond Natter, Chief Counsel; and
Susan F. Krause, Senior Deputy Comptroller.

From Bankers' Association for Foreign Trade:

Robert J. Berry, Senior Vice-President and Manager,
International Banking, NationsBank.

United States,
New York,
June 10, 1998

From Merrill Lynch & Co. Inc.:

John G. Heimann, Chairman.

From the Federal Reserve Bank of New York:

Chester B. Feldberg, Executive Vice-President, Supervision Group;
Christine Cumming, Senior Vice-President;
William L. Rutledge, Senior Vice-President, Bank Supervision Group;
Beverly Hirtle, Vice-President, Banking Studies; and
Lawrence Radecki, Assistant Vice-President, Banking

Studies.

From the Columbia University:

Professor Frederic S. Mishkin, Graduate School of Business.

From Citibank:

Dr. H. Onno Ruding, Vice Chairman; and
Paul Labbé, Chairman and CEO.

From Chase Manhattan Bank:

Ronald Braco, Senior Vice -President, Electronic Commerce.

From Salomon Smith Barney Inc.:

Samuel Coleman, Managing Director, Financial Institutions Group; and
Henry C. Dickson, Managing Director and Senior Analyst.

United States,
New York,
June 11, 1998

From New York Stock Exchange Inc.:

William Johnston, President and Chief Operating Officer;
Ray Schortemeier, Managing Director - International;
and
Marian Herbert, Program Administrator, International Affairs.

NOTES ON THE COMMITTEE TRIP TO EUROPE: LONDON, THE NETHERLANDS, AND SWITZERLAND

REGULATION OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE UNITED KINGDOM

On 20 May 1997, the Chancellor of the Exchequer in the new Labour Government, Gordon Brown, made a statement to the House of Commons on reform of the Bank of England and of the structure of financial regulation. The Bank of England would relinquish responsibility for banking supervision while an expanded Securities and Investment Board (SIB) would assume responsibility for regulating everything from banking to pension sales. Mr. Howard Davies, the deputy governor of the Bank of England, would become head of the new SIB at the end of July 1997.

As the pressures for integration come from the EU, the FSA may be given even more powers. For example, there will be an enabling provision in the new act to permit Treasury to transfer listing functions from the stock exchange to the FSA (in order to actually make this transfer, a statutory instrument will be used which will require parliamentary approval.)

On 28 October 1997, the SIB formally changed its name to the Financial Services Authority. There are in place plans for early integration of the various financial sector regulatory organisations and a timetable for needed legislation, namely a new Bank of England bill and a financial regulatory reform bill.

When the new Bank of England legislation comes into force (expected by spring of 1998), appointments to the FSA Board will be the responsibility of the Treasury alone. It is envisaged that the Board will not exceed fifteen members. The main role of the Board will be to oversee the FSA's exercise of its statutory powers, to deal with corporate governance issues, to exercise quality control over the organization and to handle major issues of policy and standard setting. FSA board members will have statutory immunity with respect to their performance as board members as long as they act in good faith.

Once the transition to the new regime has been completed, important information about the financial sector will be shared by the Bank of England, the FSA and the Treasury. The Bank's Deputy Governor (financial stability) will be a member of the FSA Board and the FSA Chairman will sit on the Court of the Bank of England. In addition, there will be a Standing Committee of representatives of the Treasury, the Bank of England and the FSA which will meet monthly to discuss issues of significance to the financial sector. The FSA and the Bank of England will co-operate in their relations with international regulatory groups and committees.

The Treasury will continue to exercise major responsibility for regulatory policy through its powers to introduce new, and amend existing, legislation. With the legal framework affecting the financial services sector always being altered by what goes on in Brussels, Treasury will have a very active role. Treasury will, however, not want to be perceived to be interfering in the ongoing activities of the FSA; because, if something goes wrong, there may be questions raised about who is responsible.

Another important change in the new regime will be the role of the Bank as lender of last resort. In the past when there was a financial crisis, the Bank made an assessment of the situation because it was the lender of last resort. It will no longer have this role. In the future the FSA will assess the situation and make a recommendation to the government as to what should be done. Public funds can no longer be committed to a rescue operation without public debate. There are no "stand-by" funds.

The FSA legislation will contain specific objectives for the Board in five main areas: public confidence in financial markets, consumer protection, public education, criminal activities in the financial sector, and economic efficiency of the financial sector. It is expected that the Treasury Select Committee of Parliament will regularly hold hearings on FSA performance.

As the transition to the new regime progresses, the government will publish draft legislation and the FSA will outline its regulatory approach.

The FSA will be funded by the institutions regulated. "Institutions are being charged for the privilege of being regulated." The FSA is responsible to Parliament, not to the institutions. The institutions are not stakeholders, but they are worried about the costs of regulation. When the structure of the FSA was being discussed, the institutions wanted shareholder rights. Further, the House of Commons wanted a say in the makeup of the FSA board. The government said no to shareholder rights for the institutions and no to a role for Parliament in the FSA board.

With respect to the costs of regulation, the FSA is aware that London has thrived on the American costs of regulation. Specifically, the Euromarket grew in London because the tax regime and the regulatory regime were more favourable than in New York. Continental centres had a more nationalistic approach, while the UK tried to develop London as an international centre. Brussels is attempting to harmonise regulation across Europe, but this is a problem for London. For cities on the continent, competition is among European firms. For London, competition is with New York in the North American time zone and with Hong Kong and Tokyo in the Asian time zone. The FSA does not want to sacrifice financial innovation by imposing unnecessary costs on

financial institutions. The FSA is required to do a cost-benefit analysis of proposed regulations and to consult with stakeholders about proposed regulations.

Regulations do not require the approval of Treasury. Treasury can intervene in cases of international obligations and in matters of competition policy (based on advice from the Office of Fair Trading). Regulations issued by the FSA cannot be anti-competitive.

The FSA will also have a public education role. A lot of consumer protection is needed because consumers are so woefully ill-informed. Of particular concern is that many individuals hold deposits in financial institutions that are not protected by public or private plans – yet that depositors think are protected. There is confusion about the role of financial institutions and about the types of deposits offered by these institutions.

Where the FSA is having problems is in its mandate to deal with financial crime. Other than money laundering, what are the specific areas that need attention? What does prevent prime mean? Will this lead to a proliferation in prosecution? There is still a lot of debate to be held on this task.

A. What The Committee Heard About The Proposed Restructuring

Following problems in the banking system (e.g. the failure of Barings) and in the marketing of private pensions, the United Kingdom decided the time had come for changes in the regulatory system overseeing the financial services sector. Those involved in designing change found no easily accessible model to copy. The American system was viewed as much too decentralised, impeding the effectiveness of regulation and imposing unnecessary costs on the sector and hence on the economy. The Norwegian system, while a model of an effective centralised system, was considered too small to be applicable to the British context. Canada’s OSFI presented a good model of unified banking and insurance regulation, but could provide no guidance on how to integrate securities regulation into a national regulatory scheme.

What policymakers in the UK noted was a general trend toward moving banking supervision away from the central bank; the majority of members of the Basle Committee on Banking Supervision now have central banks without banking supervision. Further, there is a general trend toward the consolidation of regulation (Australia, Japan, and South Korea being the most recent examples).

When reform was being discussed in the United Kingdom, it was not initially expected that the Bank of England would give up banking supervision. Two issues were raised which were among the factors leading the government to move banking supervision to the FSA. The first issue was political. If the Bank of England were given complete control of monetary policy, would it not be too powerful if it also had control of bank supervision? While there is clearly a link between monetary policy and banking supervision, the same organisation does not have to do both. In addition, it is possible that, if the same organisation does both, the conduct of monetary policy may be influenced by issues arising out of bank supervision. In Canada, Germany, and Belgium, the conduct of monetary policy has not been hampered by the central bank not having responsibility for banking supervision. Not everyone agreed that there is a conflict between monetary policy and financial regulation and these individuals argued further that, even if there is such an issue, it does not go away by splitting up the functions.

The second issue had to do with the extent of supervision that would be called for in a consolidated regulatory framework. The Bank of England did not want to extend its responsibility beyond the banking sector. Consequently, if policymakers chose (as they did) to go with a “mega” regulator, then the Bank recognised that it would have to give up banking supervision (which it did).

Another link between the central bank and banking supervision is the payments system. While the central bank oversees the payments system, this is not a key argument for having the central bank directly responsible for banking supervision. It is, however, a strong argument for having the central bank working closely with the financial services regulator in overseeing the financial sector.

In addition, while the central bank is also the lender of last resort, this does not mean it must regulate the banks. Whether or not there is a systemic threat (which is what you use the lender of last resort function for) should not be mixed with “supervisory embarrassment” (embarrassment of the regulator if a regulated institution runs into serious problems that should have been foreseen by the regulator). A regulator that is also the lender of last resort may be tempted to use its lender role to cover up its supervisory failures.

What is very important is that there be ongoing communication between the central bank and the regulator – that the central bank be aware of the status of “potential” borrowers from the lender of last resort. To ensure that there are open gateways between the FSA and the Bank of England, there is a memorandum of understanding on co-operation between the Treasury, the FSA and the Bank of England; there is cross-board membership between the latter two; standing

committees of Bank and FSA officials have been set up; and contact on an informal basis is ongoing.

Based on this interpretation of international trends, a desire to improve the effectiveness of regulation, to increase the transparency of regulation, to clarify accountability, and to improve the efficiency of regulation, the British government chose to set up a “super regulator” to be responsible for overseeing almost the entire financial services sector – deposit takers, securities brokers and dealers, firms dealing in futures contracts, investment advisors, and insurance companies (as well as Lloyds of London). The most notable omissions were the regulation of occupational pension schemes and the professional organisations of lawyers and accountants.

Effectiveness will be achieved through intra-agency co-ordination of different areas of regulation. The regulation of financial conglomerates has presented particular problems for regulators because of the latter’s focus on traditional definitions of lines of business – banking, insurance, securities and so forth. The FSA proposes to build on existing arrangements to supervise these complex organisations – making use of a “lead supervisor” who would co-ordinate the work of regulators from each of the business groups within which the conglomerate operates. In addition, the FSA also proposes to work with groups in the private sector to set up pilot studies to test and fine tune alternative models and approaches to the supervision of complex groups. Firms should no longer have to go through a costly bureaucratic process every time they want to offer a new product or service. The super regulator should be able to “certify” the organisation’s financial soundness as a whole.

With a single regulator, the regulatory process should become more transparent. Consumers and financial services firms will have no question about whom they need to consult concerning financial sector issues. Access to the regulator should become clear and straightforward and multiproduct financial service firms will no longer have to deal with a number of regulatory agencies. One large financial institution had to register 30 of its operations with various self-regulatory organisations (SROs). This created management problems. This will no longer happen. The key criterion for success will be the cost-effectiveness of the FSA; there is currently a great deal of duplication. Firms would expect to see some alleviation of fees if they currently pay to more than one regulator.

The FSA should, for example, be able to deal with problems currently being experienced in the investment counselling business – an area in which monitoring has been uneven and for which questions of a level playing field have been raised. Currently to get into the

investment counselling business you only have to get authorisation by somebody – the Institute of Accountants, the Law Society and so forth. The FSA will now be responsible for the whole field. It will be able to tighten up what is meant by authorization to get into the investment counselling business and will be able to regulate all those who actually give investment advice. Once standards and definitions are set, the FSA will probably delegate powers back to the professional associations – but the associations will need to demonstrate effective performance.

The FSA will have a board of directors that will include the FSA executive chairman, the three full-time executive managing directors, the Deputy Governor of the Bank of England (an ex officio member) and up to 10 non-executive members who are genuine outsiders. The latter will bring insight into the operations of the market. All will be appointed by the Chancellor of the Exchequer.

The board will be expected to operate like a typical corporate board with all the usual systems and checks and balances in place. It will be an oversight body, not an enforcement body, and will meet monthly.

In addition, the FSA recently appointed someone (formerly with Lloyds Bank) to head up a quality assurance function. His responsibility will be to ensure that procedures with respect to bank supervision are being followed; this is a process audit. (In the Barings case, while procedures were in place, many waivers were given. There was a clear failure of supervision.)

A larger regulatory agency should be able to develop a more efficient regulatory process. With more resources, greater division of labour and hence specialisation is possible. Resources can be moved as they are needed and new skills developed in-house in anticipation of, rather than in reaction to, need. With a multiplicity of agencies, each is individually too small to develop all the specialities needed, particularly when they are needed only infrequently. Further, temporary assignments across agencies can be costly.

With all the needed specialities in-house, the FSA should be able to more efficiently supervise large, complex institutions. The basic approach currently being used is that of the lead regulator. The FSA may well use a matrix approach, with the lead regulator responsible for prudential regulation and the institution's overall strategy. For the 50 or 60 very complex institutions, the FSA has set up a special unit that will focus on the regulation of these organisations. In addition, it is exploring new ways of dealing with them by setting up pilot projects in co-operation with selected institutions (a half dozen are already complete).

Not everyone with whom the Committee met, however, viewed the establishment of a super regulator without reservations – despite their recognition of the arguments made in favour of the new structure. In spite of the governance procedures that have been set up, some question whether such a big, powerful agency will really be responsible to anyone. Because the heads of the FSA and of the Bank of England are not members of Parliament, the Chancellor answers questions concerning these agencies on the floor of Parliament. It is only in the House of Commons Treasury Committee that these agencies can be directly questioned. Further, there is some disquiet about the process leading to the creation of the FSA. Firms themselves were not as much a part of the consultative process as they would have liked.

There are two fundamental aspects to supervision: (1) individual banks and (2) the system as a whole. Can you separate the two? The evidence from outside Great Britain is that you can. There is clearly some tension among Treasury, the Bank of England and the FSA about the new regime; it will take some time to see how the roles of each develop. The real test will come if there is a crisis. Who will call the shots – the authority responsible for the individual institution, the FSA, or the one responsible for systemic stability, the Bank of England? The new arrangements will work quite well in routine ongoing situations, but the jury is out on crisis management.

Concerns were expressed that such a large agency might lose the flexibility that a smaller agency is able to exercise, that it would rely on a relatively inflexible rules-based approach to dealing with individual stakeholders. The institutions also want a degree of certainty so that they can plan their activities accordingly. Unfortunately, certainty often implies more detailed rules, while flexibility calls for more principles and less detail. Where to draw the line is not at all clear. What the regulated institutions are looking for is a consultation process with respect to regulations in which the regulator explains: (1) what submissions have been made by the regulated financial institutions to the regulator, and (2) when a decision is made, what the basis of the decision is. If a stakeholder's views are rejected, an explanation should be provided.

One of London's most important attributes is that it has allowed experimentation by financial institutions. It is important that the new super regulator not push synergy too far – that it not try to come up with a “one-size-fits-all” set of rules and regulations.

Regulators usually have a clear idea of what they want to achieve, but very little idea of how to draft a regulation to accomplish that goal. The business is evolving so rapidly. In the pre-FSA regime, there was good co-operation between the investment banking firms – those operating the most complex businesses – and the regulator, the Bank of England. The former worked well

with the latter to develop regulations that accomplished the set goals and did so without imposing unnecessary costs on the regulated firms. Confidence in markets is good for the business of financial institution firms and consequently, the institutions are willing to work with the regulators. The investment bankers prefer that broad prudential regulation be emphasised and that details be left to individual negotiation. They expressed concern that this approach may be lost in a large, multi-industry regulator.

All discussion papers put out by the FSA must go through the board. Will they get practitioner input? In the pre-FSA regime, the self-regulatory organisations were all constituted with a self-regulatory philosophy that required considerable involvement of practitioners. The new organisation may be too large to operate in this way. Further, while almost everyone agreed that practitioner input is desirable, it appears that the FSA has a regulator's view of the world – not a self-regulatory view. This could be a problem. How do you get institutions to get highly qualified people involved if the latter do not feel that their input will be taken seriously?

Some were, however, not as complimentary about the performance of some of the self-regulatory organisations, suggesting that a number focused on turf protection rather than on encouraging competition. They expressed the reservation that practitioners involved in the regulatory process tend to be captured by those being regulated. The Bank of England, they pointed out, undertook a very effective consultation process.

Given that the super agency is an amalgamation of a large number of smaller agencies, many of which did not share the same philosophy of regulation or objectives, will there be difficulties in establishing new objectives for the agency and to measure the effectiveness and the performance of the agency? Will the size of the agency generate yet more bureaucracy and more costs on the stakeholders?

The minister responsible for the FSA has stated that the agency will not go “over the top” with respect to fees. The FSA acknowledges that there will be one-time set-up costs and some duplication of efforts during the transition period, but promises lower costs of regulation down the road. There will be cost savings in the human resources function and in the IT area. Further, the FSA argues that it will keep the bureaucracy in check by: (1) devolving powers to professional organisations where feasible; (2) getting real expertise among the staff by paying market salaries; (3) ensuring practitioner involvement, and (4) pursuing specialisation in rules and arrangements. With respect to (4), the more general the rules and arrangements are, the more that staff time will be required to apply those rules and arrangements to each industry or product regulated. By pursuing

specialization, clarity and transparency will be promoted. Finally, there will be public scrutiny of the FSA. The FSA will report regularly to the Treasury Select Committee of the Commons; it will report annually to the Chancellor; it will publish discussion papers on its processes and procedures.

Questions were also raised about the ability of the FSA to attract and keep able individuals. As part of the study of banking supervision following the Barings problems, a number of banking regulators discussed their operations. Among the metrics used for comparison among the regulatory agencies of different countries was the level of IT expenditures and the expenditures on staff, and on training in particular.

The Committee heard repeatedly about the steady flow of IT investments being made by financial institutions to deal with increasingly complex business arrangements. If the regulator cannot also make a level of IT investments that will permit it to deal with its increasingly complex tasks, then it is unlikely that regulation will be very effective.

Staff of the regulator needs to understand the increasingly complex businesses in the financial services sector. Having someone with first hand experience is quite useful, but it is very difficult to attract such people given the existing pay scales. If a bank moves into a new area, it is important that the regulator have the skills to understand the area.

An analyst assigned by the regulatory agency to a specific institution will work with the internal auditor, with external auditors, and with those actually involved in risk assessment to see how things actually work in the organization. However, it may take up to half a year for an inexperienced analyst to develop the knowledge base necessary to carry out effective regulation of an organization. If the people who develop these skills are then bid away from the regulator by the regulated institutions, both the regulator and the regulated institution bear the costs. The former will have to attract and train a replacement, while the latter must deal with an individual who does not have a sound basis for making regulatory decisions directly affecting the firm.

One of the world's largest financial institutions indicated that three different analysts – junior and inexperienced – had been working on its file in the span of one year. This is a problem for the financial institution both in its relationship with the regulator and with the competitor who hired the analyst who had worked on the former's file. Further, when you employ people of the wrong calibre you get a rules-based approach – and often an adversarial system. This is counterproductive for all concerned.

One senior bank executive indicated an internal incentive problem within the regulatory agency. Ideally, the agency would like to start its junior analysts on less complex

institutions and then, as they gain experience, move them on to more complex portfolios. What ambitious young regulator wants to work on a small “unexciting” assignment when there are all these world-class financial institutions to explore? This can create problems attracting people and keeping them, particularly when private sector compensation in the financial services sector is so attractive.

While there is high turnover of experienced staff, this is a problem, not a crisis. (This is not a new problem with the new structure, but an ongoing problem with public financial institution regulatory bodies.) While the FSA will not be subject to the public service pay scale, it will still not be able to pay top dollar. It will not be able to duplicate the long-term incentive schemes of the private sector (e.g., stock options). The goal of the FSA is to pay salaries that are between the market median and the upper quartile.

Questions were also raised about how consumer input would be incorporated into the new structure. In the pre-reform regime, the Personal Investment Authority (which dealt with the retail investment business) had a consumer panel that did economic research and had an independent voice. The FSA wants to use that model across the whole organization. It will give its consumer panel a bigger budget and consult the panel on drafts of policy papers.

The National Consumer Council is basically in agreement with this approach, but will probably call for a “large” budget to fund the panel. There is a question as to whether this panel should have a separate statutory existence (such as Gas Consumers Council), but controversy exists within the consumer movement about whether this is necessary. If the panel was given a statutory basis, the regulator might then treat it at arms-length. This may then not create the consumer input into policy that everyone seems to want. There is unlikely to be a statutory basis for the panel.

To further protect consumers, the various ombudsmen and compensation schemes that exist currently will be brought together in the FSA. The ombudsmen will in fact be adjudicators; they will have a statutory basis. What the FSA does not want to do however, is to “overprotect” the consumer so that the latter is continually being asked to approve actions taken by a financial institution what will affect him. The approach taken by the SFA is a useful example. The SFA has a huge rulebook governing consumer-financial-service-firm relations, but the customer can sign off from specified protections if he finds they generate burdensome correspondence. The firm must, however, have certain basic consumer protections in place that cannot be avoided.

Finally, a huge amount of financial service sector business is being done outside of the regulated environment. And, what is regulated and what is not varies by country. There is an unresolved issue with respect to giant, unregulated institutions such as GE Capital. What would happen if GE Capital got into trouble? Would it threaten system stability in a particular country? In a number of countries? Who would decide? It is, then, very difficult to globalize regulation.

According to the investment bankers, the biggest international problem is that as IT systems become more important in trading, it will become much more costly to regulated firms if each country demands different information. Another problem has to do with jurisdiction shopping by the big financial institutions. For control and management reasons, these firms operate from a small number of large bases. As these firms develop new products they will market these products (geographically) where it is most advantageous commercially. But if a firm has exposure to a number of countries, the liability is multinational. These firms would prefer to face a lead regulator rather than a number of competing, overlapping regulators.

Who should be the lead regulator? The Joint Forum of Banking, Securities and Insurance Supervisors, the Basle Committee on Banking Supervision (senior representatives of bank supervisory authorities and central banks from the G-10 countries plus Luxembourg), IOSCO (the International Organization of Securities Commissions) and Group of 30 (a Washington-based international group of bankers and former regulators) have addressed this question. According to those with whom the Committee met, U.S. regulators have been the most sceptical about the concept of a lead regulator. Many suggested that the concept would only be acceptable to the U.S. if the lead regulator were American. As an intermediate step, international standards as to how to treat the unregulated sector would be useful. With respect to information that the financial institution firms are asked to provide, IOSCO has been working with the International Accounting Standards Committee (IASC). If the IASC can develop standards that the international organisations of regulators are happy with, then national regulators will get them adopted in statute or regulation.

B. Basis Of Supervision

Following the Barings collapse in 1995, the Bank of England undertook a review of its Supervision and Surveillance Divisions. The report released in the latter half of 1996 recommended that the Bank's basic method of supervision, based on a non-rules based judgmental

approach should not change, but it called for the development of better tools for use by supervisors. It called, in particular, for the development of a more systematic model of risk assessment and a more effective use of prudential meetings with banks and of information gathering processes.

In fact, all of the organizations brought together have been moving toward risk-based supervision. The report also called for a clarification of the standards and processes of supervision with an explanation of their relationship to the overall objectives of supervision. This will enhance the transparency of the regulatory process and provide the basis for public education about the regulatory process. (The FSA is about to publish a document on the subject of models used to evaluate the risk associated with the activities of a financial institution.)

With respect to the relative roles of management and the regulator, it was made clear that it is **not** an objective of the regulator to prevent all failures. The regulator is concerned with the soundness of the system; senior management of the institution must be responsible for the institution. There is always a moral hazard problem when the regulatory structure is reformed and stakeholders then undertake more risk and do less monitoring, because they feel that the super regulator will be there to ensure that no problems arise. Management may feel that if the regulator does not see a problem, then it does not have to worry about internal processes. Consumers and businesses must be aware of what is going on in the financial services sector.

While there was a failure of public supervision as regards Barings (the SFA assumed that the Bank of England was the lead regulator while the Bank saw the SFA as the lead), monitoring processes within the Barings network also failed (Barings itself had no idea what was going on). Further, the Barings failure indicated a weakness in the repercussions on senior management from poor decision-making. It is important to define clearly the responsibilities of senior management. Sanctions will be put in the new regime; and it is absolutely crucial that they be extended to directors as well as management.

In March of 1997, the Bank of England released a consultative paper, *A Risk Based Approach to Supervision (the RATE framework)*. RATE is an acronym for the three stages of the supervisory process: Risk Assessment, Tools of Supervision and Evaluation. Basically, this approach involves establishing a more systematic framework and spending more time visiting banks. The FSA will now be responsible for public consultation on this document. The goal of risk-based supervision is to adopt a comprehensive approach to risks associated with an institution – environmental risks, capital risks, etc. The FSA will use a similar approach in non-banking areas. The FSA will shortly be publishing a document on value-at-risk (VaR) models.

Staff of the Federal Reserve Board in the United States have developed a new approach to regulation of risk (which is for discussion purposes only at this time) by linking the regulatory capital required of a financial institution to the institution's own estimate of the losses it expects to incur in its portfolio over some fixed period of time – together with a penalty imposed on the firm if it exceeds those estimates. In the European Community a similar approach is used. The capital adequacy directive in Europe allows people to use their own models to assess risk. The FSA will test these models for robustness, and if they prove acceptable, will use them to determine specific capital requirements.

The key to effective regulation is to focus on the actual risk involved in the portfolio. Financial institutions who met with the Committee were of the view that the regulator in the UK has focussed on this overall risk. American regulators, on the other hand, were more interested in classifying individual loans and trades by degree of risk. They do not focus on the overall risk involved in a financial institution's portfolio. Consequently, the proposed Federal Reserve approach just described (called pre-commitment) which focuses on overall portfolio risk is more relevant in the U.S. context than in the UK.

The new capital adequacy framework of the European Community will not be applied to branches in the UK of banks incorporated elsewhere in the European Union, because these banks are primarily the responsibility of their home country supervisor (following the 2nd Banking Directive of the European Economic Area). The home regulator is responsible for prudential regulation; the host country, business conduct matters (such as privacy issues) and liquidity concerns.

There are two problems with this approach. First, there are still local market rules that the host country enforces. Second, there are things overseas banks do in London (because it is a major financial centre) that they do not do at home. There is therefore a lot more joint supervision than the 2nd Banking Directive would imply. FSA officials also indicated that there is a philosophical difference between the UK approach (more judgmental, less rules-based) and that on the continent (more rules-based). The UK has focused more on health in a dynamic context (institutions come and go but a sound system continues; the private sector eventually took care of the Barings affair), while the Europeans have focused more on health in a static context (system soundness is sustained by keeping all institutions sound).

With respect to banks that are incorporated outside the European Union, the FSA has developed a model to evaluate the supervisory regime in the country from which the overseas

bank comes. The FSA will do supervision (collect information from these overseas banks) and surveillance (look at the regime in which the overseas bank operates).

In the case of the recent problems in the Asian economies, the system worked well. These were all treated as very risky situations and capital requirements were imposed accordingly. The regulator, the Bank of England during this period, had economists doing "surveillance" in these economies at the same time as it was supervising banks with exposure to the Asian economies. The Bank found this a very useful way to proceed.

That aside, however, is it possible to predict crises? The precision of the estimates generated by the UK system proved no better than anywhere else. Risk assessment systems are more honed to individual institutions, but it is critical to understand the broader context within which the institutions operate.

With respect to financial institutions that are truly global operations, there is the potential for conflicts among regulators. The FSA wants to see a framework of regulation using the lead regulator concept – where the lead regulator is from the home country of the global institution. The U.S. will not accept this approach. There are three issues involved. First, the U.S. generally insists that it be the lead regulator. Second, there is jurisdictional conflict among federal regulators within the United States. And third, there are jurisdictional disputes between federal and state regulators of financial institutions. The U.S. is now looking at the concept of an umbrella regulator to resolve the conflict. Another issue is that different countries have different levels of disclosure required for their financial institutions. The G-7 will be looking at this issue at its upcoming Birmingham meeting.

C. Issues Concerning Market Structure In The Financial Services Industry

What banking activities do you need for an efficient economy? You want an efficient, competitive structure that will gather savings from the public and funnel them to enterprises that can make good use of them while paying a competitive return to the savers. Certain core traditional services such as chequing, bill paying and savings deposits can be provided with or without big banks. A good retail franchise in banking is the most valuable asset you can have.

The United Kingdom has a unique structure to its financial services market. There is “in City” in London that is dominated by foreign banks operating as wholesale institutions. Outside the City, there is the retail banking sector serving the British consumers and small businesses; this sector is at least 80% British owned.

1. The Retail Banking Sector

FSA officials argued that Britain would really lose control of its financial system if non-British banks serving the retail British consumer did not operate as subsidiaries. This allows the British regulator to control the capital of the banks serving the consumer sector. When HSBC wanted to take over Midland, the regulator made permission contingent on HSBC becoming a British headquartered group.

Within the British retail banking sector, a process of consolidation is going on. Further, the big building societies are converting to banks and new institutions are entering the retail sector (Marks and Spencer, Sainsbury, Tesco). Strong competition exists.

What explains the entry of major retailers into the banking sector? These retailers are operating joint ventures with the big Scottish banks. The latter have no outlets in England, while the former have valuable brand names that can be applied to the banking sector to attract customers.

The 1987 Banking Act took down the barriers to this movement of retailers into banking. This was the necessary condition for retailer entry, but not the sufficient condition. Some argue that the sufficient condition was that banks are in such disrepute in the UK, that brand name retailers are preferable to existing banks in the eyes of consumers. Even though the new firms entering the market are not maintaining a full branch network, are not offering a full range of services and have no record in the financial services sector, they are viewed by consumers as safe and as a breath of fresh air. Where service is important, brand names are critical.

The United Kingdom has always been against structural prohibitions in the financial services sector. The policymakers and regulators are not concerned about who owns what, but they are very concerned about “connected” lending. Fences must be put up around the financial institution to ensure that prudential considerations are never brought into question because of a commercial-financial services link.

With respect to take-overs, the regulator in the UK has always taken a pragmatic view. Once an entity is taken over will the new institution be supervisable? Does the supervisor have confidence in management of the new institution?

With respect to dealing with large banks, the regulator has had no problems dealing with prudential issues, but competition issues are different. They are the responsibility of the competition authorities. The latter focus on competition in local areas, not from a country-wide point of view, and with respect to specific services, such as small business lending. At the end of the day a merger will not be challenged if there is adequate competition on both a product and a geographic basis. Representatives of consumers supported this view. They were not concerned with the size of institutions as long as consumers had good access to financial services in an open and fair market and if they had options for redress when they felt it was necessary.

With respect to competition, in the UK there are many potential providers. Further, in the future, physical presence will not matter because of alternative delivery modes – telephone and Internet being the most obvious examples.

The key issue in the future will become: who owns the customer? In PC banking, for example, is it the service provider or the bank that owns the customer?

From a public policy point of view a new issue is arising. Given modern technology and marketing trends, financial institutions are targeting the upscale. It is no longer profitable to service the individual who simply earns money and pays bills. How will this segment be served in the future?

2. The Wholesale Banking Sector

Will the UK banking system become “marginalized” because of the open door policy? Policymakers are not concerned with having British banks dominate the wholesale banking sector. In fact, in this sector, there are very few serious players that are UK owned. (A number of large British banks did try to become important internationally, but have recently pulled back

because they could not compete successfully with the big American firms. By focusing on the retail sector, they have been able to increase shareholder value.) The wholesale bank world is dominated by six American investment banks. Their size is a result of having the American franchise with its access to huge pools of investment funds. In the United Kingdom, the open door policy has led to tremendous value-added for the economy. The UK has prospered. The evidence of this value-added is the growth of the City and, of incomes generated by the wholesale banks in the City. The UK has been willing to trade value-added for a national champion in the wholesale banking sector. Whether or not there is a level playing field in the City will be fought out in the marketplace.

Outside the United Kingdom, the EMU has added pace to events in Europe. Mergers are proceeding (Swiss Bank and Union Bank of Switzerland, ABN Amro and Bruxelles Lambert being the most notable developments.)

How important is it for banks to be large? Look at the global custody business. Just a few years ago, the “accepted” view was that each country had to have a major player in the custody market. Today there are only four major players: Citibank, Chase, State Street Bank and Trust, and the Bank of New York. The whole sovereignty-nationality issue was done away with. Is custody a forerunner of the banking industry in general?

The United Kingdom is fast becoming a country without a major investment bank. The UK treasury is however benefiting significantly from the rapidly expanding activities of foreign investment banks operating in London.

Other countries have taken different approaches. Australia has chosen to protect its banking sector and to prohibit its big four banks from merging. Various explanations were provided. Are Australians are unsure of what they want their banking sector to look like and are buying time? Or, is Australia is a parochial country?

The banking sector is changing so rapidly, however, that we are no longer looking at an entity called a bank. We are looking at numerous retail institutions providing, among other things, financial products and services. Branding is becoming increasingly important and only Citibank, among the giants, understands this. Most banks have been particularly bad at selling themselves on an international scale. Citibank, on the other hand, has cut down its costs and tries to use the same systems wherever it operates. If its brand is not successful (as happened in Italy) it moves quickly to withdraw.

A number of nonbank institutions have also adopted this strategy and are expanding the range of financial services they offer, with the consumer as their ultimate target. Merrill Lynch and Dean Witter are examples.

From a regulatory perspective, developments are coming so rapidly that it is difficult to know where to build fences to ensure systemic stability and to protect the consumer.

Does an institution have to be large to be successful? It is unclear. Size lets you take advantage of new technology, but a bank can always join a consortium.

Does Canada need a major player in the investment banking market? There was no definitive answer to this question either. Some of the people the Committee met with in Europe argued that it is not necessary, that the market will always provide the products and services that are needed and at a competitive price. Others argued that, when there are problems in a financial institution's home country, the first thing the international financial institution does is pull back from foreign markets. Some argued before the Committee that this could pose a problem for domestic commercial businesses that have become dependent on foreign financial institutions for their capital. As competition across markets becomes increasingly global, they went on, Canadians will want to tap global financial markets. From the point of view of non-financial institutions, then, the Committee was told that it is important to have a major player in Canada to ensure a reliable source of capital on a large scale.

Some, who appeared before the Committee, made what they described as a "national pride" argument. They posed the question: do Canadians want to be considered important on a global scale? If the answer is yes, then they need a global player. There is also a spin-off from this argument. Having a global player will facilitate the distribution of Canadian debt. A big player can follow the small, growing firms as they expand abroad. A financial institution needs a big balance sheet to do this. For example, a junior mining company may not have the reputation to get foreign funding, they argue, but a "big" Canadian bank could help.

What is clear is that the economies of scale in the investment banking industry are increasing dramatically – because of technology and globalization. Salomon Brothers, for example, felt it was too small and merged with Smith Barney which then merged with Travelers. Because of these scale economies, some suggested that we see more institutions withdrawing from investment banking. There is a first division, a second division and a third division in this industry. There will be successful institutions in all divisions. What will be important is they choose what they want to do and then do it well. The second division players will provide capital on a regional basis (for

example, North America or Europe); the third division players, on a local basis (in a specific country). Only the first division players will provide capital to world-scale industries.

With respect to the corporate organization of large financial institutions, banking industry officials argued that there are advantages to the holding company approach for both the institution and the regulator. There is a central unit that gathers data and monitors operations. This makes for better risk assessment by both the institution and the regulator.

REGULATION OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE NETHERLANDS

A. Approach to Supervision and Regulation

The Dutch Central Bank (DNB) is responsible for the supervision of banks, while insurance and securities activities are supervised by separate organizations.

In addition to bank supervision, the DNB has also been responsible for the payments systems and monetary policy (the latter, however, will be assumed by the European central bank on 1 January 1999). The Netherlands does not currently have a specific legislative framework for the payments system (i.e., CPA Act), but this area is under review and the approach will be changing.

The supervision of prudential and systemic risks by one organization is considered essential, especially because the financial sector in the Netherlands is dominated by a few large players, so the two types of risks are closely linked.

The key duties of the banking supervisor are to protect consumers and creditors, and ensure the integrity and stability of the financial system. Consumers are also protected by a deposit guarantee system, which pays retail depositors up to 45 thousand guilders (approximately 33,000 \$ C) if an institution fails. As this system is funded (by industry) on an ex post basis, it cannot be used to finance "going concern" solutions. The system is administered by the DNB; the pros and cons of this approach have not been subject to scrutiny as there is very little history of bank failures.

The regulator fulfils his duties by ensuring that internationally active banks adhere to Basle Committee guidelines, and that in general the banks are managing their risks appropriately. Since the Basle Committee recommendations are adopted by the EC, they de facto become the basis of regulation for most European countries.

The supervisory focus is on the organisational framework and internal controls, to ascertain that they are appropriate for the bank, given its size, corporate strategy, and other unique characteristics. An approach similar to the CAMEL system (as used in the United States to establish capital adequacy) is used to categorize banks as weak, strong or intermediate. This area is in the process of being redefined.

While the development of the FSA in the UK is being watched with interest, the DNB believes that close co-operation between regulators is an equally effective means of regulating diverse FIs. Two big challenges for regulators are (i) how can supervision be harmonised over a diverse range of products and (ii) how can the home supervisor effectively

supervise an institution when the bulk of its assets are not domestic. Diverse conglomerates are regulated by ensuring that there is strong co-operation with other regulators. Domestically, a solo-plus model is used, where the insurance, banking and securities regulators each have responsibility for specific aspects of the institutions' activities, and share responsibility for common areas. The DNB has an established protocol with the insurance regulator to ensure that regulation is well co-ordinated. Although there is a growing case to integrate all supervisory activities under one roof, this approach may be perceived as giving the DNB too much power, because they are also responsible for the payments system.

A key element of successful global regulation is harmonization of standards. Co-ordinating activities with international regulators is more difficult, but there are very strong relations with many jurisdictions (e.g. Belgium) and protocols are being developed. However, these arrangements are often less effective in the international context, due to sovereignty and information sharing concerns.

Unregulated entities do provide services not covered by the financial institutions statutes. However, there has been little pressure for regulating these activities, and there are not as many unregulated niche players as in some other jurisdictions (perhaps because regulated and unregulated entities can be part of the same corporate structure?).

The DNB is seen to be very independent of government. In the future, the independence of the DNB is expected to increase due to pressures from EC authorities (for example, the Minister's directive power over the DNB will be limited). The DNB's Board of Directors is appointed by government, but the President is appointed by the Board. The President of the DNB is never required to appear before the House of Parliament, because ultimately the Minister of Finance is considered responsible and accountable. In general, this permits the DNB to be apolitical. The Board of the DNB also appoints an Advisory Council, which consists of representatives of industry, labour organizations, and other representative groups.

B. Structural Policy

Responsibility for structural policy is shared by the Dutch Central Bank (DNB) and the Ministry of Finance.

For over 50 years, it was understood that Ministerial approval would be required before a bank could acquire another bank. This was formalized in a memorandum issued in

1980 which stipulated that banks could not own an insurance company, insurance companies could only own 15% of a bank, and banks and insurance companies could not acquire mortgage banks. In addition, mergers of banks of significant size would not be permitted. However, commercial co-operation between the sectors was permitted (for example, banks and insurance companies could share marketing channels). This policy reflected the view that a concentration of financial power would not be beneficial.

In the 1980s, however, when the mortgage banks experienced financial difficulties, banks and insurance companies were permitted to buy mortgage banks, and banks were permitted to own up to 15% of an insurance company.

Finally, in 1990, the government removed all remaining obstacles against bank mergers, as well as mergers between sectors of the industry. The current structural policy includes the following elements:

- different businesses (e.g. banking, insurance) must be conducted in different legal entities;
- an entity owning more than 5% of an FI may only exercise the voting rights equivalent to a 5% holding.
- there are no constraints on foreign ownership;
- any acquisition/merger must be preceded by a certificate of non-objection from the Minister of Finance, which is granted unless the transaction would lead to an undesirable development (such as an unacceptable concentration of power) in the banking and/or insurance sector;
- The DNB and Ministry of Finance have advised banks that further concentration within the domestic market will not be permitted.

The evolution of the sector over the past thirty years was market driven, and does not reflect a strategic plan engineered by the DNB or Ministry of Finance. Notwithstanding, in the 1980s a number of trends were identified which influenced the change in policy direction:

- Prior to liberalization, the financial sector was quite fragmented and hence there was a risk that a number of small banks would not survive the competition posed by foreign banks entering the Netherlands;
- Competition was also increasing as the traditional “pillars” of the sector were merging;
- Looking forward, the financial marketplace would become even more competitive in the face of European economic integration;
- Home market concentration was considered preferable to losing the position of the Dutch banks within Europe;
- The banks’ corporate clients were becoming more international and hence needed to be serviced by a global FI, but it was very expensive for the banks to pursue international strategies independently;
- Top financial institutions could only maintain their international position, and hence their importance for the domestic economy, if they were given adequate growth opportunities.

Thus, while mergers were not overtly fostered, barriers were removed and weak institutions were asked to assess their ability to survive in an increasingly competitive market. In general, the government and DNB are comfortable with how things have evolved, and believe that their policies have allowed a strong and healthy sector to emerge, especially in contrast to countries like France, Belgium and Germany. Although the banks are currently domestically owned, foreign ownership is not a big concern. The quality of ownership is the key consideration in allowing an entity to own, but not vote, more than 5% of an FI.

Moreover, despite the apparent concentration in the domestic market, it is deemed to be very competitive. For example:

- bank margins are narrower than those in the U.S., and there are no service charges. One institution tried to introduce some service charges a few years ago, but it lost market share so rapidly that the strategy was reversed. ABN AMRO claimed that they lose money on their

domestic retail deposit business; ING indicated that this aspect of their business is profitable because they focus on generating high volumes of a limited number of products.

- as long as institutions use national pricing, communities serviced by only one institution will pay the same rates established competitively in the larger centres.

During the past year, a new independent body has been created to review the implications of proposed mergers for competition and concentration. Previously, that function had been carried on by the DNB as part of their overall evaluation of a merger. The criteria applied by this new body may be more stringent than those used previously, in part because consistency with the guidelines of the merger authority for the European Community will be important.

C. Evolution of the Financial Services Sector

Until World War II, financial services were provided by a number of small, privately owned banks. A period of consolidation started in the early 1960s:

- in 1964 the four universal banks collapsed into two.
- the 1970s were characterized by a second wave of mergers as the numerous small savings banks merged into two large savings conglomerates;
- in the 1980s the mortgage banks were negatively impacted by the real estate crisis, and were eventually all integrated into insurance companies or universal banks.

Over the past eight years, five very large financial institutions that deliver all types of financial services have emerged:

- **ABN/AMRO** is one of the 15 largest FIs in the world, and has a balance sheet which is larger than the Netherlands GNP. Initially it was a bank, but has also started selling insurance in order to be a full service provider.

- **ING** adopted a very different strategy to become a full-fledged bancassurance provider: a large insurer merged with a bank that specialized in medium-long term financing and the previously government owned Giro-bank. Only somewhat smaller than ABN/AMRO, it now provides both banking and insurance products in a number of countries.
- **Rabobank**, a co-operatively owned institution, is the only private bank with a AAA rating. In the Netherlands it is a full service provider, but in other countries it is a niche player, providing financing to selected sectors such as agriculture and care services.
- **VSB and SNS** are savings bank conglomerates that now offer full-fledged services.
- In addition, there are **2-3 small independent banks** and about **95 foreign banks** (largely subsidiaries of banks in Belgium, other European countries, and Asia focussing on wholesale activities).

The top 5 institutions have 85% of the retail deposit base, with the top 3 having about 75% of domestic deposits. Further concentration in the home market is being discouraged, and it is expected that in the future the Dutch banks will pursue further mergers in Belgium, France, the U.S.

When the various mergers of the 1990s were being reviewed, political considerations were not a big factor, largely because the political discussions took place earlier, when the underlying structural policy was reviewed and revised.

In general, the government believes that big financial conglomerates will ultimately benefit the economy as a whole, even if there are short-term job losses. There are other benefits too; for example, having a big international player gives the home country regulator a lot more clout in international fora. For institutions, being bigger means that funding costs decline, and they can participate in bigger deals while still conforming to lending limits.

D. Other Issues

- The Canadian market is difficult to enter for a number of reasons and the proposed new foreign bank branching regime is not a full solution. The overly restrictive asset to capital

multiple and letter of comfort required by OSFI, together with CDIC premiums and the guarantee they require, all represent impediments to foreign entry.

- It has been suggested that having domestic FIs that are big global players is important for national pride, but this was never a consideration in the Netherlands. While institutions based in Holland make a valuable contribution to the economy, the nationality of ownership is relatively unimportant. Many companies want to be considered Dutch-based, perhaps because of the stable currency and political environment.
- With respect to electronic money, the DNB view is that only banks can issue cards that represent value to a number of producers; however, cards that are specific to one service or commodity (e.g. phone cards) are not considered “money” and do not have to be issued by a bank.

REGULATION OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN SWITZERLAND

The Swiss Banking Commission (SFBC) administers three separate pieces of legislation – federal law on 1) banks and savings banks, 2) investment funds, and 3) stock exchange and securities dealers. Each law generally covers the same topics as the Canadian equivalents, but is significantly more abbreviated, apparently in order to allow changes in application through interpretation.

Members of the seven person commission, which acts as a non-executive board of directors, are nominated by the government (the federal council; effectively Cabinet) for a four year term. Commissioners can be reappointed up to three times (until the age of 65). All commission members are “experts” not currently active in the industry, including retirees, professors, ex-bank counsel, and ex-bankers. The Commission meets for one day a month.

Beyond the responsibility for nominating commissioners, there is no government or Ministerial oversight of the banking commission or its officials – all dispute over actions and decisions are ultimately referable to the Supreme Court.

The Director of the SFBC (i.e. the equivalent of the Superintendent of Financial Institutions) is responsible for running the activities of the commission and for bringing forward recommendations for decision by the commission.

The SFBC does not perform on-site inspections. Banks in Switzerland are audited, for supervisory purposes, by external audit (i.e. accounting) firms. The audit firm is appointed by the bank, subject to the approval of the SFBC (approval can be revoked and a change of audit firm can be directed). The SFBC maintains a list of recognized audit firms (some 14, but in practice the large 6 accounting firms are performing the majority of the work) and have enforcement powers against both the bank and the audit firm. A second audit firm can be sent in if concerns or issues exist for which a second review would be appropriate. The extent of the audit is outlined in the banking law and generally goes beyond a traditional accounting audit. The SFBC receives audit reports annually and can direct that additional information be obtained and can order special purpose audits. Through this process, the SFBC is said to “supervise” the audit profession. Audit fees are paid directly by the banks; other supervisory costs are captured through annual fees. It is recognized that conflicts between the “private” and “public” roles of the audit firm can arise, but this is not considered a major issue at this time.

To meet its BIS responsibilities in the area of market risk, the SFBC is having to obtain some internal specialty support to verify value at risk models. Over time, the SFBC is planning to develop more internal expertise as a means of becoming less fully dependent on the external audit firms.

The reliance on outside audit firms allows the SFBC to operate with a small staff – some 60 persons. It is subject to all government pay and administrative restrictions.

Roughly the same process as in Canada of working with the Department of Finance on legislation and regulations appears to take place on Switzerland. However, much more elaboration of supervision takes place through guidelines and “ordinances” than through legislative means and the desire to keep laws simple and flexible contributes to this. Guidelines are largely developed in close consultation with the industry. Indeed, a number of self-regulatory guidelines of the Swiss Bankers Association have been designated as minimum supervisory standards by the SFBC. An iterative consultation process is used to ensure adequate regulatory input into the standards, the SFBC naturally retains the right to develop its own guidelines and standards. Recent industry-developed guidelines have covered topics such as: risk management in trading and derivatives activities, the management of country risk, a code of conduct for securities dealers and a code of conduct with regard to the exercise of due diligence (essentially the identification of the identity of bank clients).

A. Structure Of The Swiss Banking System

As of 31 December 1997, there were some 407 “banking” institutions operating in Switzerland.⁽¹⁾ This covers what are considered banks, trust and loan companies, credit unions, investment and finance companies, merchant banks and securities dealers in the Canadian context.

The three large national banks (UBS, Swiss Bank Corporation and Credit Suisse) are full service universal banks, and account for over 75% of the Swiss market. 24 Canton-owned and guaranteed banks (some 7 of which are large universal banks), lending institutions (including co-operatives) account for most of the remaining assets in the system. In addition, over 150 foreign banks (a combination of branches and subsidiaries) are present in Switzerland and carry out primarily portfolio management and securities activities.

(1) Source: Statistics provided by the Swiss Federal Banking Authority.

Switzerland is considered a favourable banking climate due to its strong currency, low interest rates, stable political system and tradition of legal security. At the same time, Switzerland's yet unsettled attitude towards membership in the EU may provide a counterweight to the positive factors that make it attractive.

The large national banks provide investment banking and private banking services as their core and most profitable activities. Retail banking services, although available from the large banks throughout Switzerland, are of lesser importance in business terms as these activities are largely unprofitable for the large banks. Most savings and loan activities (i.e. deposit taking and mortgage lending) are provided by the regional and cantonal banks. In practice, most Swiss citizens have an account with a national bank and with another institution (generally a cantonal bank).

In addition, the Post Office provides a range of banking services (including deposit-taking beginning later this year). The Post Office is not subject to Swiss banking law.

In the last decade, Switzerland, like many other countries, has seen a decline in the number of banking institutions operating in the country, accompanied by a decline in both the number of bank branches and the number of employees. A decline of some 200 institutions over the last 10 years is largely attributed to consolidation in the cantonal, regional and smaller banks as a result of competitive pressures, declines in real estate values, a recession and so on. The consolidation was not primarily related to problem company situations.

The last year saw the take-over of some foreign banks into Swiss banking groups and the closure of a number of branches by the larger banks. As is the case elsewhere, the trend has been towards an unbundling of financial services and the pricing of individual transactions according to risk. Significantly more pressure is being placed on shareholder value – traditionally 8% ROE was considered acceptable; 12-15% is now the target rate.

The merger of Credit Suisse and Winterthur Insurance in mid-1997 created the first Swiss bancassurance group. It is generally felt that this trend will continue due to the synergies between the provision of banking and life insurance services.

The banks employ in the range of 110,000 people (over 3% of the work force), and operate approximately 3,500 branches. Banking is a relatively high contributor of GNP in Switzerland – banking contributed an average of 7.8% to GDP over the period 1980-93, compared, for example, to 3.2% in the U.K. and 2.1% in the United States over the same period.

Deposit insurance in Switzerland is privately run by the banks in conjunction with the Swiss Bankers Association. Eligible deposits are covered with a cap of 30,000 Swiss francs (approximately 30,000 C\$).

The general wisdom is that the Swiss retail banking sector is over-banked, given the high availability of banking services from entities other than the large banks.

Consumer protection issues in Switzerland tend to be different than in Canada. Both in law and in regulation, the accepted premise is that persons act responsibly and rationally (*caveat emptor*). In cases where market participants act in bad faith, to the detriment of clients, recourse is to the courts. Most financial advice is provided by the banks. However, there are other sources of advice; licensing is not required to act in an advisory capacity.

B. Competition Law

The new Federal Act on Cartels and Other Restraints of Competition was passed in July 1996. A major difference from previous law is that the new Competition Commission has enhanced decision-making power and is assisted by a Secretariat. The Commission is composed of three “chambers,” one each to deal with competition issues for goods, services and matters of “infrastructure.” The Commission acts in fact as a Board of Directors for the competition authority. The Secretariat has 34 employees and provides expert support and advice to the Commission.

In general, Swiss competition law applies to activities of public or private enterprises that are parties to agreements affecting competition, that have market power (and are abusing that position), or that are involved in transactions or arrangements that impact on concentration. The Commission has broad authority to stop, or unwind, agreements that impact negatively on competition, except where compelling public interests exist.

The previous Commission, operating under the former legislation, analyzed some 19 bank mergers, some 9 of which were overturned. These decisions have influenced the current approach to making merger decisions.

No public hearings are held. The Secretariat holds private hearings and, if desired, the Commission may also hold a private hearing. A decision is published and the interested parties are allowed access to files (except proprietary files). Only the parties directly involved in the outcome of a decision have standing to be heard – although others can seek to be heard and provide

information, there is no official role for third party input. As a general matter, the Secretariat will seek input from a variety of parties.

The UBS/Swiss Bank Corporation merger application was presented on 2 January. The Commission had a month to decide whether the presented transaction would be subject to review. On 2 February, the Commission announced that it would do a review on the basis that the transaction may create or strengthen a dominant position. The Commission has four months, by law, in which to finalize its recommendation. This period cannot be extended.

In order to find the merger unlawful, or to impose conditions on it, the impact must be to create or strengthen a dominant position, either leading to the elimination of effective competition or not leading to an increase in competition in another market which outweighs the effect of the dominant position. In making its assessment, the Commission must also take into account market developments and the impact on international competition. The Commission has already decided that there are no international issues relevant to the bank merger – it will do its review based solely on domestic issues. (Aside: if a merger or amalgamation of banks is considered necessary to protect the interest of creditors (i.e. a problem company situation), the Swiss Banking Commission would do the review. The transaction is explicitly exempted from the purview of the Competition authorities).

If the decision is a “no,” it can be appealed first to the Appeals Commission (essentially an administrative review to ensure the commission’s work was properly conducted; not a second-guessing the outcome). Further appeal can be made to the federal court (there is no Ministerial or other political involvement or recourse). If it is a “yes” with conditions, including those which may be onerous, it cannot be appealed. Under previous legislation, the Cartel Commission only had authority to recommend; the Minister of Economy would make the decision as to whether to accept the recommendation or to take a different decision.

A variety of factors will be taken into account in considering the merger. For example, there will be a review of market shares of various sub-market and geographic divisions. If there is >50% and <70% share, it may be assumed that there is scope to set prices. There will also be a review of the history of changes in product pricing to changes in interest rates. Finally, they will likely consider the scope for future entry of competitors into the market. Employment issues will not form part of the review. All work will be conducted internally.

The merger can be also reviewed under the auspices of the EU since both banks operate throughout. However, there are no links between the review processes and the Commission

does not have the authority to share information. As noted earlier, the Commission will review the merger based only on domestic considerations. An EU review is not expected to raise problems with the proposed merger.

C. The Merger

UBS and Swiss Bank Corporation began talking in early 1997. Talks broke off and then started again in October 1997, six weeks prior to the announcement of the intention to merge. Globally, they see two trends among the large banks – those that want a significant global investment banking presence and those who are retreating. The merging banks want to be in the former camp.

The companies claim overall size is very important to future success in investment banking for a variety of reasons. For example, on the advisory side, only one firm involved in a transaction can earn a fee of any magnitude. That firm is inevitably a very large entity. On the distribution side, there is admittedly scope for a greater number of players. However, the larger firms inevitably get the deals. The goal is to capitalize on being a European investment banking leader to become a global investment banking presence. There is no jockeying for position on the retail side, although it may be possible to expand retail services in the EC countries. The merger will create synergies in things like the development of internet banking.

There was a concern as discussion between the companies were proceeding that a merger of equals might lead to interest by a 3rd party in taking a controlling position in one of the companies. This caused the banks to condense the time period between when negotiations started and were completed and announced. Substantial break-up fees were negotiated which would come into play if either party cancelled after the shareholder votes occurred.

There is only a modest amount of concern within the companies that the competition authorities will overturn the transaction because the domestic Swiss market is considered overbanked.

In consultation with the unions, the companies have worked out a plan for their employees. Severance will be based on years of service and age (as a benchmark, a long-term employee will get a year of severance). There will be payment for loss of pensions, and an early retirement option will be available at age 55 (generally 65 is the retirement age). Gross job losses in

Switzerland will be some 7,000 (including those being lost because they do not have the correct job skills for the future); with a net loss of about 1500 positions after attrition and “packages” are taken.

Each bank has some 250-300 branches in the country. In a number of locales, only one branch is present, and it is profitable; naturally, these will be left in place. Where more than one exists, one will be closed and customer accounts will be transferred. All communities which now have more than one branch will end up with a branch. Overall, there will be about 300 branches left. The biggest growth in retail in Switzerland is in electronic banking – the role of the branch is diminishing significantly. Only a small increase in account closures has been observed since the merger plans were announced.

The new merged bank will have 10 board members (the combined total of the two existing banks is 35). Approximately one-half of the existing executive ranks will survive the merger.

The merged bank will target 15-17% returns from its domestic private banking operations. A target of 14% will come from offshore banking. Retail banking has not been profitable in Switzerland in the 1990s. Ongoing consolidation and higher rates charged to small and medium sized companies will be needed to improve this situation. (The number of banks has fallen from more than 600 at the start of the decade to about 400 today.) Shareholder value is maximized by emphasizing private banking. The lower the capital requirements associated with an activity, the higher the profit margin. High profit business can cover for lower profit businesses – however, you need to have a centralized and focussed sense of the extent of this cross-subsidization – otherwise, shareholder value will suffer. Attempts to figure out mathematically how risks are intertwined so that capital can be reallocated across business lines is very complex.

One of the merits of size is that the central bank will hold deposits in large financial institutions. A large, healthy financial institution can attract the business of large non-financial firms, and in addition, can act as a strong counterparty to transactions. Private banking facilities for offshore clients will only be attractive if the bank is large and well rated.

The banks were not driven by a sense of patriotism (i.e. wanted to emerge as a large Swiss presence). However, cultural similarities will make the merger easier. In any event, a European partner was key because electronic banking developments undertaken by a Swiss bank have synergies to other countries where English, French, German or Italian is spoken.

UBS currently invests about 700 million Swiss francs per year in hardware and software (including smart cards). Personnel costs take this number up to 2 billion Swiss francs. In

Switzerland, consumer convenience comes through electronic banking, not physical branch services. Some 80% of the population have home computers and the future of retail banking is electronic. This is not a population that would, for example, want to source financial services through a grocery store or clothing chain.

Although the banks may see synergies with the life insurance industry, the P&C industry does not hold much appeal, largely because of the difference in traditional distribution channels.

The merged bank will be widely-held. The largest single shareholder would have roughly 4.5%. Swiss Bancorp's current largest shareholder has 5% – this will fall to 2.5% after the merger.

**NOTES ON THE COMMITTEE TELECONFERENCE WITH
PROFESSOR IAN HARPER, MELBOURNE BUSINESS SCHOOL,
UNIVERSITY OF MELBOURNE, AND, MEMBER OF THE 1996 WALLIS
INQUIRY INTO THE FINANCIAL SYSTEM IN AUSTRALIA, 2 JUNE 1998**

INTRODUCTION

In designing public policy for the financial services sector, it is important to separate efficiency issues from distribution issues. The latter, covering problems such as access of the disadvantaged to basic financial services, should be dealt with through the tax and transfer system. These are legitimate government responsibilities in the areas of social questions.

What are the efficiency grounds for public sector intervention in this sector? There is, for example, the risk that a serious problem at one financial institution may cause widespread difficulties at other firms, and in the extreme, a complete breakdown in the financial system. Such “contagion effects” are the result of informational inefficiencies, which can seriously affect the stability of the system. They are to be dealt with through public policies to contain, and possibly eliminate significant costs to society.

In Australia, the treasurer (finance minister) has a right of veto over the decisions of major banks and insurance companies, or both of them, to merge. The Wallis task force recommended that this veto on the part of the treasurer be removed, that mergers in these industries be treated like those in other industries, with a review by the Competition Commission only. The government rejected this recommendation (the only one of the 115 recommendations rejected). The treasurer need only claim that a merger is not in the national interest to stop it. No other explanation is needed.

The treasurer in Australia said that there is insufficient competition in two areas – small business lending and transactions services – to allow any of the four big banks to merge. The four banks control 70% of the retail market.

The central bank has additional concerns. Would there be potentially negative impacts on systemic stability if mergers among the big four were allowed? If there were only

two banks and one got into trouble, would it have to be rescued by the government? In fact, Professor Harper argued that the four banks are already too big to fail. As he saw the issue, as the number of banks shrinks, the chances of being able to find a domestic party that is big enough to be able to supply the capital necessary to rescue a troubled institution vanishes.

The motivation for mergers is cost reduction. While the financial services market is becoming global, every player does not have to be global to be successful. However, those who wish to prosper must be able to meet the costs of the global players. Some will do so by becoming "category killers," choosing a specific product and specializing in it; others will choose to expand as highly efficient full service banks. Some will succeed, some will not. The market should be the judge. Governments that try to override market decisions, with the exception of those that restrict competition, create uncertainty in the marketplace.

Some people argue that the precondition for success in the global marketplace is to be large-scale in the domestic market. The Wallis inquiry found no theoretical or empirical support for this argument.

Australia is moving from a 10% rule for ownership to a 15% rule. This rule is designed to control conflicts of interest between related parties when it comes to borrowing or lending money through the banking system. It is not a foreign-ownership driven rule. However, it is not clear what the government would do if a foreign bank tried to take over one of the big four banks. Insurance companies are also subject to the 15% rule.

Australia is one of a very small number of countries that do not have a formal deposit insurance scheme. The regulator is charged with protecting the depositors of financial institutions, but not with guaranteeing deposits. The regulator has no balance sheet, no funds to draw upon. The central bank will step in only if there are systemic problems. Further, depositors will rank ahead of all creditors, even the central bank, if there is a failure. Whether they will rank ahead of the tax man is unclear. The big banks are strongly opposed to a system of deposit insurance, arguing that they will have to pick up the losses of smaller institutions.

Prior to the Wallis inquiry, co-operative institutions were regulated by the states; the banks, by the federal government. In other words, two types of institutions, offering almost identical services, operated under different regulatory arrangements. In order to provide an even

playing field for all these institutions, the Wallis inquiry recommended, and the various governments have agreed, that all financial institutions should face the same regulatory regime – the federal one.

Prior to the Wallis inquiry, a holding company structure was permitted in which a bank would be a holding company, which owned an operating subsidiary such as an insurance company. The Wallis inquiry recommended that a non-operating holding company be permitted to be at the top of the organization. (This will not require a change in the law; it will require a change in policy by the regulator.)

A foreign bank that wants to take deposits in Australia must respect the requirements imposed under the Banking Act, including the 15% rule. If it wants to establish an operation that does not take deposits, then it does not have to meet the rules in the Banking Act.

To get authorization to undertake banking in Australia, you must demonstrate to the central bank: (1) that you have \$50 million Australian of capital; (2) that you can obtain an exchange settlement account (a cheque account with the central bank in order to clear your funds); and (3) that you have risk management systems in place which the regulator regards as adequate to the lines of business that you propose to be engaged in.

With respect to the payments system, this is the nerve centre of the financial system and must be protected. What this means is that those admitted to the payments system must have enough protection in place not to threaten the central bank's position. This generally means that stringent capital standards are imposed on all participants in the payments system. It does not mean that those admitted need to be only banks; they can be non-banks, insurance companies or those institutions that satisfy the requirements imposed by the central bank.

It is important that the banks not control access to the clearing system as well as to the settlement system. This creates just too much potential for anti-competitive behaviour. The central bank controls access to both the clearing system and the settlement system in Australia.

Similarly, those who want to just offer payment services, but not take deposits, should be permitted to do so as long as they do not threaten the integrity of the financial system

in any way. Issuers of smart cards should be asked to hold 100% collateral against their obligations.

**DRAFT NOTES ON COMMITTEE MEETINGS
IN WASHINGTON, 27 APRIL TO 1 MAY, AND
NEW YORK CITY, 10 JUNE TO 11 JUNE 1998**

THE CONTEXT

The revenue base of the financial services industry is approximately two trillion dollars (U.S.) annually. Banking accounts for about \$280 billion; insurance, for about \$800 billion; the investment industry, for about \$200 billion; and other services such as leasing and credit cards for the rest. The contribution of the financial services industry grew from about 10% of GDP in 1948 to about 20% in 1997. Even a giant such as Citicorp accounts for a very small share of this market.

Technological change has undermined the ability of governments to regulate the financial services sector, and has blurred industry distinctions. How do you draw distinctions among the products of various financial institutions? The name of the product is not very helpful. You need to look at attributes. What is the term to maturity? Is it cashable before maturity? Is it publicly insured? Is the return linked to an event or an index? The Office of the Comptroller of the Currency (OCC) has always taken the view that it will permit those banks that it regulates to undertake virtually any activity "related to" banking. This contributes to blurring the distinctions among financial institutions.

The Committee heard a great deal about Bill H.R. 10, the Financial Services Competition Act of 1997, a bill designed to address many of the issues that have arisen because of technological change. It deals with industry structure issues and consequently on the responsibilities of regulators. It does not appear that it will become law, but because it addresses many issues of considerable interest to the Committee, it is discussed in some detail in the Appendix, Banking in the United States.

REGULATORY ISSUES: TOO BIG TO FAIL

A critical problem that public policymakers face is to determine whether there are financial institutions that will not be allowed to fail. Since bankruptcies are a normal occurrence in business, it must be made clear that bank failures are to be expected. If, however, there are institutions that are deemed to be too big to fail, and if financial institutions and consumers have a perception that this is public policy, then the problem of moral hazard (that is, institutions and consumers not doing the appropriate monitoring because they expect government to step in if there is a problem) makes regulation necessary.

Was bank exposure to Latin American countries in the 80s and to Mexico in 94-95 a result, to some degree, of bank expectation that governments would not allow these countries to default on their loans? Or that if they did default, the banks most seriously impacted would be provided with some form of relief? The Asian crisis has involved bank exposure to other banks and to non-banks and not exposure to sovereign risk as had been the case in 1982, when Mexico's default was followed by virtually every country in Latin America, and in 1994 when there was a near-default by Mexico. Do the IMF actions, as many claim, simply reinforce the moral hazard problems in the international banking system?

The existence of public deposit insurance also calls for regulation because of similar moral hazard issues. It follows then that allowing deposit-taking institutions into new activities without supervision can lead to disaster. For example, in laws passed in 1980 and 1982, the Savings and Loan industry in the U.S. was given the authority to engage in business and commercial real estate lending, activities in which the thrifts had no experience. The industry quickly ran into serious problems exercising these new powers.

The smaller the number of banks in a country, the more likely is the "too big to fail" problem. There is then less incentive for the markets to monitor the big banks. In the U.S., the biggest banks in the 1980s took the biggest risks and had the lowest amount of capital – and a number ran into serious problems (Citibank was one).

A \$700 billion bank (such as the proposed Citigroup) creates added problems for regulators. Whether the problems are twice that of a \$350 billion bank (the size of Chase Manhattan) is unclear. What is clear is that sooner or later one of these mega-institutions will stumble, and when one does, it will be important to have a system in place so that there will be minimal systemic distress.

Many have argued that the safety net should be done away with, that deposit insurance should be eliminated. This would eliminate moral hazard and market discipline could replace regulation. One person with whom the Committee met pointed out two problems with this argument. First, the key safety net is not deposit insurance; it is the perception that the government will not permit the big banks to go under. He argued that in reality, no matter what people may say, public pressure would not let the big banks go under. Second, the “too big to fail argument” aside, there is the threat of contagion, the possibility that if one bank goes under regardless of its size, that others may fail. This may lead to a run on the banks.

One interesting suggestion to deal with this problem was presented to the Committee, “constructive ambiguity.” This involves making it clear that not every bank with problems will be bailed out. Let the first bank go under and then announce publicly that no other banks will be allowed to fail. Since no bank wants to be the first to fail, there will be pressure on all to monitor the risks in their portfolios carefully. Unfortunately, the same question can be raised about this approach as its author raised about the use of market discipline. Would it be politically palatable?

In 1991, Congress passed the Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act (FDICIA) based on lessons learned from the serious problems faced by deposit-taking institutions in the 1980s. The Act initiated reforms to the deposit insurance system to counter the perverse incentives of the pre-FDICIA regime that had led to excessive risk-taking by depository institutions and forbearance by their regulators. The reforms included:

1. requiring an annual on-site examination of each FDIC-insured institution;

2. requiring regulators to revise risk-based capital standards to take account of interest-rate risk, concentration of credit risk, and the risks of non-traditional activities;
3. requiring improved accounting principles and disclosure;
4. requiring any institution with assets of more than \$150 million to undergo an annual independent audit of its internal-control structure as well as its financial statements;
5. requiring regulators to establish noncapital tripwires aimed at correcting specific unsafe or unsound practices before they deplete capital (an institution falling below minimum capital standards faces progressively more stringent regulatory restrictions and requirements);
6. authorising the FDIC to take enforcement action against an institution if the institution's primary regulator refuses to do so; and,
7. expanding the grounds for appointing conservators and receivers.

In addition, the FDIC is required to resolve failed or failing depository institutions using the method least costly to the insurance fund (that is, close down an institution regardless of its size, if that is the least costly approach). This should temper the use of too-big-to-fail policies.

REGULATORY ISSUES: CAPITAL STANDARDS AND INTERNAL CONTROL STRUCTURES

Of the FDIC reforms introduced, examination of internal control structures, of risk management, is increasingly becoming the focus of regulators. In the past, capital standards were set, related to the risks involved in the bank's activities. The problem is that capital standards are becoming less and less relevant to the activities of banks. In Barings, the internal and external monitoring of risk failed. What regulators want to know now is: who is making the decisions that involve risk? How are these decisions being made? What processes are in place to

monitor risk? Are deposit-taking institutions using the best standards available? Once processes to monitor risk are established, a ladder of compliance stating clearly the consequences of not having in place the appropriate processes must be made clear, and finally, increased transparency of what the regulator is doing must be pursued. Accountability of the regulator is important.

The regulator cannot get involved in the details of a financial institution's operations; the regulator must get some feel for the risk exposure of institutions in a dynamic sense (that is, be aware of the processes that are used to manage risk), and not a static sense (that is, not focus on the risk in the portfolio at a specific point in time). An instant, through the use of off balance sheet instruments such as derivatives, the risk exposure of the portfolio can be radically altered.

The regulator never has enough people to supervise "the way we used to" with on-site supervisors. Officials at the OCC told the Committee that there are 25 full-time OCC examiners at Citicorp in New York; they talk with everyone in the organization from line people to people at the top. Processes and products are examined. It would be too intrusive to have on-site examiners looking at every transaction. Consequently the regulator must plan more carefully how to supervise. Each regulator must ensure that other regulatory agencies are doing their work.

The Committee also heard that regulators in the U.S. must do more offsite work; it heard that the regulator in Canada is moving towards more onsite supervision. Sound regulation, the Committee was told, requires an appropriate balance between these two approaches, with the regulator striking that balance, and continuously reviewing it, based on lessons learned from working with financial institutions.

The approach of the Fed is to ask (1) what are the main lines of business of a bank it is regulating? (2) where are the risks related to the activities of the bank? and (3) what risk management processes are in place? The Fed then designs a supervisory plan for that organization.

In the past, for the first two years that a regulator raised pointed questions about a bank's situation, the bank generally denied that there was a problem. Then the press raised

questions making the situation public. Then the bank sat down with the regulator to work out a solution. Today banks are much more co-operative.

But the regulator has also changed. There used to be zero tolerance for error. Technology has made this impractical today. Because of the speed with which business needs commitments from banks, you cannot take six weeks to approve a loan. The best the regulator can do is catch a problem before it becomes huge.

The regulator must have people on its staff who can validate the models used by financial institutions to deal with risk. While there is no universal model, there is a universal goal – to measure value at risk (VaR). The regulator is not there to advise the bank on what model to use to manage risk, but may advise the bank to bring in a consultant if it feels the bank's model for estimating risk is not adequate,

Staff at the Fed have developed a regulatory approach to setting market risk capital requirements for bank trading positions, the pre-commitment approach, that is market-driven. This approach links the regulatory capital required of a financial institution to that institution's own estimates of the losses it expects to incur in its portfolio over some fixed period – together with a penalty imposed on the firm if its losses exceed those estimates. It is in the institution's interests not to overestimate losses, because it will then be called upon to back up these estimates with more capital, which imposes costs on the institution. It is not in the institution's interests to underestimate its losses, because it will then face a penalty based on losses. The argument against this approach is that the Fed will never penalise a bank when it is having financial problems. The penalty applies only to the trading account, however, so this should not be a problem. In addition, the penalty is not the significant aspect of this approach; it is the public embarrassment that the institution wants to avoid.

As new financial instruments are developed, the risk attributes of a bank's activities change. The regulator must, therefore, keep upgrading the knowledge base of its examiners. (They do have the advantage of evaluating, not creating – the latter being a more difficult task.) When credit derivatives were first introduced by some of the big banks, the regulator sent the same team into those banks using this new instrument. The team was then

responsible for passing on the information learned and for developing a sound practices paper for handling this new instrument.

RULES-BASED VERSUS JUDGEMENT-BASED REGULATION

On the distinction between rules-based regulation and the flexibility of judgement-based regulation, many of those with whom the Committee met in Washington and New York did say that, in an “ideal” world, they would choose a more flexible approach to deal with safety and soundness issues and a rules-based approach for consumer protection and disclosure. They argued, however, that because of the large number of institutions in the U.S., the judgement-based approach is simply not feasible. In addition, the American regulators pointed out the moral hazard issues inherent in the latter and the incentive for forbearance on the part of regulators. In a rules-based environment, it is easier for the regulator to be tough when toughness is called for.

If discretion is to be used, it must be with transparency. In the U.S. when there is a failure, the regulator must provide an explanation of exactly what steps were taken. The report goes to the GAO and to Congress. Basically, what you want is a rules-based system where the regulator is not “straight-jacketed” by the rules. One person with whom the Committee met argued that the U.S. will be moving toward a more judgement-based approach for the “big” institutions.

While regulation is important, it can only go so far. Regulators must also rely on self-discipline by financial institutions. But there is a limit to this as well – a lesson learned from the problems financial institutions get into from time to time by doing “stupid things” – by having excessive concentration in their portfolio. Diversification is a key tool in any investment strategy, but one that is easily forgotten when one investment – say real estate – is doing particularly well.

MARKET DISCIPLINE

The Committee also heard that, ultimately, market discipline must be brought to bear on financial institutions. One suggested way of bringing market discipline to bear on financial institutions is to require mandatory subordinated debt. The interest paid on this debt by a financial institution will be a signal to regulators about the degree of risk that the market attaches to that institution. Investors in subordinated debt will in all likelihood rely heavily on the judgement of rating agencies before making a specific investment. The rating agencies will become market "regulators." Some have questioned whether the past performance of rating agencies justifies this faith in rating agencies.

Argentina was cited as an example of a country using both public regulation and market discipline. The Argentine oversight regime involves basic public supervision, the use of private auditors, a subordinated debt requirement, a mandatory credit analysis and extensive public disclosure of the bank's activities and the risk involved.

Market discipline is dependent on transparency, on readily available, meaningful and comprehensible information about a financial institution's activities. It is, however, difficult to make meaningful comparisons among financial institutions if they follow different accounting rules. All companies with listings on the New York Stock Exchange must reconcile their books to GAAP-U.S.. This means that a large number of major financial institutions do present their basic information according to a common set of rules. However, companies that list only in Canada or on a European or Asian exchange follow different rules. There is currently underway an IOSCO initiative to harmonise international accounting standards. This is an extremely important initiative to regulators and investors. The Committee heard, however, that if an agreement is not reached in the next 6 to 12 months, it will have to wait until the Y2K problem is resolved and the wrinkles in the new Euro currency are worked out.

The regulators in the U.S. pay a lot of attention to disclosure issues, working with the SEC and the accounting firms. The independence of the big accounting firms from their clients was questioned by some. Given the importance of the income earned from big financial

institutions, will the big accounting firms deliver critical reports, when they are called for, that may leave their clients unhappy? Will they force management to make changes when necessary? The Committee was told that regulators in the U.S. have never received an audit report that predicted a bank failure. The problem is the value of the assets. The auditors of failed institutions did not indicate the “true” value of the assets backing the bank’s commitments.

One individual with whom the Committee met argued that public-private partnerships with respect to supervision (a public regulator combined with market discipline) do not work; the incentives are not there. He advocated having government be responsible for ensuring systemic stability and for devising a mechanism to achieve that goal. Individual bank supervision should, however, be the responsibility of the market through a “cross-guarantee” system. Basically an individual bank negotiates a prudential regulatory contract with an ad hoc syndicate of voluntary guarantors, largely other banks. They would guarantee against loss of all the bank’s deposits and other sources of funding.

The price charged by the guarantors to the bank would be a regularly adjusted, negotiated risk-sensitive premium; it would be adjusted as the riskiness of the bank’s activities change. The syndicate would monitor the activities of the bank to establish the degree of risk in the bank’s activities and to monitor bank compliance with any practices that the bank and the syndicate agreed upon when the contract was signed.

This proposal would, in effect, privatise banking regulation.

HOLDING COMPANIES AND THE UNREGULATED SECTOR

With respect to holding companies and the unregulated sector of non-bank lenders, at the end of the day the key question is: are these institutions too big to fail? If the worst that happens if one of these institutions fails is that there will be a commercial paper run, then systemic stability is not threatened. When Olympia and York failed there was barely a ripple in the commercial paper market. The central bank can always maintain liquidity in this market if it feels this is necessary.

On the distinction between the holding company-affiliate model and the parent-subsidary model, some argued that there is not much of a difference. While some claimed that the holding company model protects different affiliates if one goes under (and permits insulation of the safety net from all the other operations of the bank), other argued that, as long as you are effectively regulating in the parent-subsidary model (that is, not allowing double counting of capital), then the failure of one operating subsidiary should not bring down other subsidiaries.

The argument over the appropriateness of the holding company model versus the parent-subsidary model appears to be a "turf battle" among regulators. The Federal Reserve regulates holding companies and supports this model, while the Comptroller of the Currency, which has no responsibility for holding companies, argues for the parent-subsidary model. There is an ongoing debate between Treasury and the Federal Reserve over these two models of corporate structure. The Treasury does not favour the holding company approach; it does not believe in consolidated regulation; it feels that such an approach stifles innovation. The Fed believes consolidated regulation is needed to prevent the BCCI's of the world.

One person with whom the Committee met suggested that the use of subsidiaries can lead to confusion with respect to the appropriate regulator. He cited the case of Daiwa, which was examined by bank regulators, when in fact the problem was one that would have been more appropriately handled by securities regulators.

THE MULTIPLICITY OF REGULATORS IN THE UNITED STATES

On the multiplicity of regulators in the United States, most of the people with whom the Committee met acknowledged that if you were starting from scratch you would not create a regulatory system like the one which the U.S. has today. The system is based on historical development and is difficult to modify. Federal regulators, state bank supervisors and insurance supervisors are working at co-operating. Many argue that the American system with all these regulators does provide flexibility for financial institutions that is lacking in more consolidated systems, like the British system.

Depending on what services they wish to provide, what corporate structure they wish to employ and where they want to operate, banks will choose their regulator. (In the Chase-Chemical merger, the former had a federal charter, the latter, a state charter, and the merged bank took a state charter. Most of the recently announced proposed mergers will result in federally chartered banks.)

This “jurisdiction shopping” has enabled considerable innovation to be undertaken. In addition, most agreed that a federal charter provides relatively seamless supervision. Finally, because of their importance, the ultimate design of the supervisory process should have the involvement of both the Federal Reserve and the Comptroller of the Currency.

A further value of multiple regulators is the different points of view that are brought to the table. With the FSA model in Great Britain, there is no open dialogue as exists in the U.S., where the supervisors challenge each other.

The real problem in the U.S. is trying to make industry-based regulation work in a world in which industry boundaries have disappeared.

Fed officials argued that the central bank, with its broader perspective on the financial services sector, is a more effective regulator than a regulator whose only focus is regulation. Officials at the Treasury (which includes the Comptroller of the Currency) did not agree with this view. All agreed, however, that, if the central bank is to put up the money to save a troubled institution, then it should be involved in bank supervision.

The Federal Reserve is financially independent of government; it turns money back to government at the end of the year. Fed officials also stated that the Fed is politically independent “within government.” While the White House does not direct policy, Fed officials are “sensitive” to the political environment.

It is the view of regulators in the U.S. that every major global financial player whose demise would affect the stability of the financial system should be subject to some “overall supervision.” Are they major players in commercial paper markets? Have the parents of subsidiaries who issue instruments in capital markets made it clear whether or not they will back up the instruments of the subsidiaries?

INTERNATIONAL CO-OPERATION AMONG REGULATORS AND REGULATION OF FOREIGN BANKS

With respect to international co-operation among regulators, the U.S. will not accept another regulator as the lead regulator. In fact, regulators in the U.S. argued that the lead regulator approach may reduce flexibility, particularly if those who are not the lead players are reticent to share information about problems within their jurisdictions. If too much structure is imposed, it may be difficult to resolve problems in an emergency. Further, whatever the degree of co-operation, the enforcement authority of the lead regulator stops at its national borders. The American focus on the international stage is national treatment, on ensuring that American institutions operating abroad have the same powers, and are treated the same, as foreign financial institutions operating in the U.S. have.

With respect to the regulation of foreign banks in the U.S., the Fed is the gatekeeper; it must approve entry. The OCC will then look at the parent company to assess its strength. The American regulator does not try to step into the shoes of the home country regulator of a foreign bank. It does a "strength of support" assessment of foreign banks; that is, it evaluates home country supervision; it looks at the reports of analysts. The objective of the assessment is to determine if the U.S. operation of the foreign bank can rely on the parent for support, for capital, if problems arise in the U.S.. If a foreign bank operation in the U.S. runs into problems, the regulators in the U.S. move quickly to throw a ring around the problem institution. Little is left for others.

Fed officials stated that it was very important to develop strong relationships with other regulators. For example, the Fed has a close working relationship with OSFI with respect to the Bank of Montreal, and its subsidiary, the Harris Bank. There is a joint program for supervision.

The Fed is currently negotiating a MOU with OSFI on information-sharing. It is almost ready to be signed. Because problems with a bank usually occur away from the head office, information flows from regulators of non-head office operations are important.

Most foreign operations in the U.S. are wholesale; the retail operation may operate either as subsidiaries or FDIC-insured branches. In addition, most foreign banks came in under state charters. This means they face regulations of different states if they operate in more than one state. Foreign retail branches cannot get FDIC insurance; subsidiaries can. This does not present a regulatory problem. The regulator treats all retail operations in the same way. Generally, foreign banks have not done a very good job at setting up retail branches in any country.

International firms such as GE Capital and Merrill Lynch present a challenge to the international financial system. Depending on the activities these types of firms engage in they may deal with numerous regulators. There is, however, no regulator looking at the firm as a whole; that is, there is no consolidated regulator. There should be.

The regulated financial institutions, with whom the Committee met, also argued that these large relatively unregulated international financial firms have a competitive advantage over the more regulated financial institutions; there is a non-level playing field that should not exist.

COMMUNITY BANKS

Over the past 15 years, the policy focus in the U.S. has been on eliminating the geographical constraints on a bank. This has led to consolidation in the banking sector and the creation of numerous large regional banks. In spite of this consolidation, local market concentration has remained virtually unchanged because of the existence of community banks. The U.S. has a strong 2nd tier of banking – independent community banks – which is one of the solutions to the growing number of mergers. Some argued that deposit insurance has been an important factor in the growth of community banks.

Community banks, when they are well run, know their credit risks well because they are close to their customers (they are almost always run by a local citizen who knows the community well), and earn a high return on their assets. It takes relatively little equity capital, as little as three million dollars, a lot of paper work and considerable experience. Technology can be purchased; back room operations can be contracted out. Basically, the bank is selling a service. The problem with community banks is their vulnerability to exogenous shocks to the community in which they operate. National banks benefit from the geographic diversification.

The Committee was told that if community banks are to be promoted in Canada, they should not be given special powers and their capital requirements should be adequate for safety and soundness. Further, the regulator must be given the resources to hire, train and deploy the staff to handle the new duties. Regulation of small banks is a labour-intensive activity, particularly in bad times.

SIZE OF BANKS AND SUCCESS

With respect to size, being big by itself does not make for a world class institution. Ten years ago, the big banks were all Japanese. They were not successful. On the other hand, it is important for the U.S. to have a global player to serve multinational American firms. A large domestic bank is needed to finance the export business. Further, when money is really tight, will a foreign bank service its domestic clients before it meets the demands of its foreign clients?

The Committee heard that medium-sized multiproduct financial institutions will face difficult and growing problems in obtaining operational efficiencies and access to new technology – but those that have a global mind set, that have a clear focus, a global franchise can succeed. Those that try to do everything will fail. State Street Bank is an example of a bank with a global franchise (in the custody area) that is not a mega-bank. Many products that in the past were operated by multiproduct financial institutions are becoming scale drive. Mortgages and credit cards are products that are being taken over by large single product financial institutions.

Focussed financial services companies will be the outcome of the consolidation process that is going on. The ongoing activity in financial services markets (spurred by deregulation and technological innovation) is not only about banking – it is about the whole spectrum of financial service providers.

What is a well-executed merger? From the point of view of shareholders, the expectation is that the return on their investment will improve. This implies cost savings from the merger, which generally means letting people go. From the point of view of consumers, the expectation is that there will be an improvement in the quality of services offered and/or a reduction in the price of services offered. Some suggested that the Canadian consumer gets a better deal from the Canadian banking system than the American consumer gets from the American banking system. Will this change with consolidation in the U.S.?

Interindustry mergers are consumer driven. *Cet. par.* consumers prefer to deal with one supplier. These types of mergers can create problems for the regulators. With respect to the proposed Citicorp-Travelers merger, if the merger is approved, the Regulator will need a new supervisory model to deal with merged firm.

Electronic money (stored value cards and Internet banking) is a potential destabilising factor, a threat to all financial service providers. It is too early in the game however to take a regulatory hand. At this stage it is preferable to let the new methodology get off the ground with minimal government interference. Without deposit insurance, the Internet will only draw a limited amount of money.

With respect to smart cards, the basic question is: can anyone issue them? If non-financial institutions are permitted to issue these cards, what happens if an issuer fails? How does the central bank control the money supply? Should collateral be required for smart cards?

THE PAY GAP BETWEEN THE REGULATORS AND THE PRIVATE SECTOR

The pay gap between regulators and the private sector in terms of salaries for employees is large. The Federal Reserve and the OCC do have pay scales that permit higher

salaries than in the civil service, but the salaries are not comparable to those in the private sector. This leads to an increasingly difficult personnel task.

The regulators have been able to attract people with the capability needed if not the experience to be examiners. The major problem is keeping the experienced people. People are leaving for up to three times the salary they are earning at the regulator. The regulator serves as a training ground for private sector financial institutions (which some argued was an appropriate function of government), which then adds the “frontier” skills needed to do risk monitoring in a complex organization. The skills developed by a regulator are almost completely transferable to the private sector.

One possible way to address the problem of attracting experienced talent would be to hire talent from universities on a contract basis. One approach to keeping people motivated is to use merit pay; another is to provide continuous training; another is to use interesting assignments to reward those who indicate that they prefer a public service career

GOVERNANCE ISSUES FOR THE REGULATOR

With respect to governance of the regulator, Federal Reserve Bank of New York officials were enthusiastic about the usefulness of their board of directors – 9 members, 3 appointed by the Board of Governors in Washington and 6 elected by member banks, 3 of whom are bankers, 3 of whom are non-bankers. The board is extremely useful as a reality check to management of the Federal Reserve Bank of New York – on personnel issues, leasing issues and automation issues. It gives the Fed access, for purposes of monetary policy, to what is happening in the “real world.” Members of the board can also communicate messages to the real world on what the thinking of the Fed is.

Officials at the OCC described their quality assurance process. The OCC uses a third party and other groups within the agency to ensure that appropriate regulatory procedures are being followed.

THE COMMUNITY REINVESTMENT ACT (CRA)

The Committee also had discussions about the Community Reinvestment Act, a 1977 federal law which obliges deposit-taking institutions to connect with once-overlooked markets, low income minorities, central city residents and businesses. It does not involve quotas or mandated credit allocation. No banks are required to lend money to bad credit risks. It relies on disclosure to “encourage” lending institutions to reach out to previously underserved areas.

Regulators look at an institution’s CRA ratings when they are making decisions on merger applications, acquisitions, branch openings and closures, charter applications, deposit insurance applications, or other actions requiring regulatory approval. Further, community groups can enter protests against institutions that they feel are not providing satisfactory service to their local communities.

A lending institution is graded every 18 to 24 months, by whichever of four regulatory agencies is responsible for it, from “outstanding” to “substantial non-compliance”. The evaluators use three tests: lending, investments and service in the communities they serve.

During the 15 years after its 1977 passage, banks committed about \$50 billion to low-income neighbourhoods; but in the past five years, \$350 billion has been pledged (according to the National Community Reinvestment Coalition). One explanation given for this increase is that the government has been publishing lending data by neighbourhood, data that had previously been kept confidential.

Banks have found their CRA rating to be a valuable component in their public relations and marketing campaigns. Generally, fewer than one of every five banks nation-wide are able to attain an “Outstanding” rating for CRA performance. Those that do receive the highest rating enthusiastically make this known to the market.

One expert, with whom the Committee met, concluded that the act’s greatest contribution has been the change it has made in the psychology of lending. It has encouraged lenders to ask themselves, as a matter of routine business, whether they are serving all potential clients. There are customers who, while not being the simplest to service, still pose acceptably

small risks and can yield solid profits. These potential customers require considerable effort to reach, but it is worthwhile.

U.S. BANKS AND CANADA

The Committee also heard from bankers who are currently operating subsidiaries in the Canada. They argued that retail branching should be allowed. It is not in anyone's interests to fragment their capital. American banks want to use their home capital when they operate in foreign countries.

Foreign banks asked only for wholesale entry in Canada because they were "advised:" that it was unlikely that they would get retail entry. Northern tier banks are, however, interested in expanding into Canada - in the long run.

Finally, it was argued that the existing capital tax on banks is a disincentive to foreign bank entry. The generally accepted level is around 4%.

BANKING IN THE UNITED STATES

(May 1998)

Under the dual banking system of the United States, states and the federal government independently charter and regulate financial institutions. The vast majority of banks -- 71.4% of the industry -- are state-chartered. These banks hold approximately 45% of all assets and deposits in the U.S. banking system. Of the 6,802 state-chartered banks nationwide, 1014 are members of the Federal Reserve System. Much of the innovation in the U.S has come at the state level - checking accounts, adjustable-rate mortgages, electronic funds transfers, interstate branching, for example.

FEDERAL AGENCIES THAT DEAL WITH BANKS

1. The Federal Reserve Board (the Fed) and the 12 Federal Reserve Banks (Boston, New York, Philadelphia, Cleveland, Richmond, Atlanta, Chicago, St. Louis, Minneapolis, Kansas City, Dallas, San Francisco) constitute the central bank of the U.S. The Fed is run by a seven-member board of governors, chaired by Alan Greenspan

The Fed is responsible for monetary policy, implements most of the federal protection laws and plays a major role in bank regulations. It regulates all bank holding companies. All national banks must belong to the Federal Reserve; membership for state-chartered banks is optional. The Securities Exchange Act of 1934 requires the Fed to regulate the margin requirements in securities markets.

2. The Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) is the federal supervisor of state-chartered banks that are not members of the Federal reserve System and is the administrator of two separate insurance funds - the Bank Insurance Fund (BIF) and the Savings Association Insurance Fund (SAIF). Legislation enacted on September 30, 1996 provides for a merger of BIF and SAIF on January 1, 1999, but only if all insured savings

associations take bank charters. The FDIC is also the liquidator of failed banks. The chairman of the FDIC serves on the Federal Financial Institutions Examination Council.

3. The Comptroller of the Currency is a bureau of the Treasury Department that regulates national banks. The Comptroller serves as a member of the FDIC board and as a member of the Federal Financial Institutions Examination Council.
4. The Treasury Department is the executive department responsible for financial sector issues. John Hawke, Jr. is the Under Secretary of the Treasury for Domestic Finance. Among its affiliated agencies are:
 - (i) the Comptroller of the Currency,
 - (ii) the Office of Thrift Supervision (OTS charters, regulates, examines and supervises federal savings institutions that have federal deposit insurance from the SAIF; director serves on the Federal Financial Institutions Examination Council);
 - (iii) Internal Revenue Service;
 - (iv) Bureau of the Public Debt.
5. The National Credit Union Administration supervises and regulates federally insured credit unions. Its chairman is a member of the Federal Financial Institutions Examination Council.
6. The Federal Financial Institutions Examination Council is an interagency council established in 1978 to better coordinate the supervision of all depository institutions. In addition, through the Council, state and federal regulatory agencies may exchange views on important regulatory issues. The members are: the Comptroller of the Currency, the FDIC chairman, a member of the Fed's Board of Governors, the director of the Office of Thrift Supervision, and the chairman of the National Credit Union Administration.
7. The Federal Housing Finance Board (FHFB) regulates and examines savings and loan associations (as do FDIC and OTS). There are twelve regional Federal Home Loan Banks

which provide lines of credit to the thrifts. The FHFB is the “Fed” of the Federal Home Loan Bank System. This bank-like system was created separate from banks to provide funds for housing. As noted in the FDIC discussion: legislation enacted on September 30, 1996 provides for a merger of BIF and SAIF on January 1, 1999, but only if all insured savings associations take bank charters.

RECENT DEVELOPMENTS

The Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994 permitted full interstate banking as of June 1997.

A. Key Issues

Fundamental to understanding the process of change in financial markets in all market economies is recognising that market forces - taking advantage of technological change and conceptual developments in finance theory and the ingenuity of market players to “work around” regulatory obstacles - have driven change. The distinctions between banking and nonbank finance have almost disappeared, and the Federal Reserve Board has concluded that, in future years, it will be close to impossible to distinguish between financial and nonfinancial activities.

Were we fully confident of how emerging technologies would affect the evolution of our economic and financial structure, we could presumably develop today the regulations which would foster that evolution. But we are not, and history suggests we cannot. We thus run the risk of locking in a set of inappropriate rules that could adversely alter the development of market structures. Our ability to foresee accurately the future implications of technologies and market developments in banking, as in other industries, has not been particularly impressive. (Alan Greenspan, Statement before the Subcommittee on Finance and Hazardous Materials of the House Committee on Commerce, 17 July 1997)

1. Glass-Steagall Reform

The Glass Steagall Act of 1933 prohibited banks that are members of the Federal

Reserve System from participating in securities business.

The 5788 state chartered banks that are nonmembers of the Federal Reserve System are not subject to the Glass-Steagall restrictions. These banks may conduct non-banking activities as authorised by their state legislatures. Currently, 43 states authorise discount or full securities brokerage for their state-chartered banks; seventeen allow banks to underwrite securities; 47 allow bank insurance sales (18 of which restrict such sales to banks in towns of fewer than 5,000); and 17 allow banks to sell real estate.

In 1980, Bankers Trust persuaded the Fed to let it underwrite commercial paper. Then, in 1987, JP Morgan discovered a loophole in the Act's Section 20, which states that banks cannot be affiliated with a business "principally engaged" in the kinds of securities underwriting that the banks are excluded from the issue then became the definition of "principally engaged".

Initially, the Fed permitted banks to set up securities subsidiaries as long as such ineligible activities contributed only 5% of the subsidiary's gross revenues. Subsequently, the figure was increased to 10 % and it was reported late last year that the Fed was considering raising the figure to 25%.

Banks have been fighting for repeal of Glass-Steagall for over two decades to enable them to compete with foreign banks, few of whom are subject to such a restriction.

Regulatory changes have been made, however. In October of 1996, the Fed removed a number of prohibitions on banks. US banks may now cross-market bank and securities products, sell securities to other bank affiliates, and use bank employees to staff their securities subsidiaries. Further, the Comptroller General announced a new rule to permit banks under his jurisdiction (banks with national charters) to offer more financial products, including securities. Effective in March 1997, the amount of revenues a bank holding company may derive from corporate equity and debt underwriting in a securities subsidiary was raised to 25% of revenues, up from 10%. This change will not apply to banks structured as holding companies that are regulated by the Fed.

The banking industry has welcomed these changes but is looking for more; it wants removal of the Glass-Steagall prohibitions.

Congressman, Jim Leach, Chairman of the House Banking and Financial Services Committee, has expressed misgivings about the Comptroller's initiatives. On the positive side, there is the possibility of increased competition in the financial services sector. These new

authorities are similar to some powers given to US banks operating abroad and to powers of state-chartered banks in selected states.

On the negative side however, this move may impede further reform. Financial sector modernization legislation was attempted twice in the last Congress with no success. Congressman Leach has revised the legislation and introduced it as H.R. 10, Financial Services Competitiveness Act, in the current Congress. Leach feels that the Comptroller's announcement may now lead some parties to stay away from the bargaining process. He also characterized the move as an exercise in turf protection versus the Fed.

The current legislative focus on the financial services sector is H.R. 10, the Financial Services Competition Act of 1997, sponsored by Representative Leach. The bill:

1. repeals sections of the Glass-Steagall Act of 1933 and the Bank Holding Company Act of 1956 to provide for the integration of commercial banks and securities and insurance firms; and
2. has a provision that would allow financial firms to engage in commercial activities and for commercial firms to buy banks, both to a limited degree. (It would allow financial organisations owning a bank to generate up to 15% of their revenues from nonfinancial activities. Nonfinancial companies with assets of \$750 million or less could buy banks with less than \$500 million in assets that had been in existence at least 5 years and could derive up to 15% of revenues from financial activities.) This provision was not in the original bill endorsed by Representative Leach. At this stage, the affected industries have not been able to reach a consensus on how the new system should be structured, and regulators cannot agree on a supervisory framework; and,
3. permits national banks to acquire or establish special operating subsidiaries which may, with regulatory approval, engage in activities such as securities transactions and investment advice. However merchant banking or underwriting insurance may not be carried on through subsidiaries - only holding company affiliates may be used for these activities; and
4. essentially gives the Fed exclusive control of policy relating to wholesale financial institutions (WFIs, institutions designed for people who do not need deposit insurance and consumer protections) even if the WFIs have national charters. The bill would require an

initial deposit of \$100,000 or more in a WFI and would permit the WFI to derive up to 5% of its total deposits from accounts with initial deposits of less than \$100,000. (Treasury wants a \$100,000 minimum and no 5% leeway.)

5. proposes a National Council on Financial Services consisting of federal and state officials to determine what new financial activities might be undertaken in holding companies. The Council would determine whether an activity or a product is insurance or banking.

The Council would have six agency members (the Secretary of the Treasury, the Chairman of the Fed, of the FDIC, of the SEC of the Commodity Futures Trading Corporation and the Comptroller of the Currency) and four appointed members (two with experience in insurance regulation at the state level, one with experience in banking regulation at the state level, and one with experience in securities regulation at the state level). The Federal Reserve would continue to have regulatory authority over financial holding companies.

In addition there would be an Advisory Council on Community Revitalization with the same agency members and four appointed members.

6. has provisions dealing with the conversion of federal savings associations to national banks, to state depository institutions or to liquidation; the merger of the Bank Insurance Fund and the Savings Association Insurance Fund; and the reorganisation of the Office of Thrift Supervision into the Office of the Comptroller of the Currency.

VIEWS OF THE BILL BY KEY POLICYMAKERS

Fed Chairman, Alan Greenspan does not support mixing banking and commerce. He strongly supports the approach to affiliations of banking, securities and insurance associations. However, the Fed is against provisions in the bill which would allow banks to conduct expanded activities in a direct operating subsidiary. The Fed prefers the holding company subsidiary route, arguing that this will more effectively limit the safety net subsidiary primarily to banks. Finally, the Fed argues that consolidated oversight of bank holding

companies is critical to protect the safety net and to minimize its transference.

John Hawke, Jr., Under Secretary of the Treasury, while noting that the Banking Committee had adopted much of the draft submitted by Treasury, expressed concerns about provisions in the bill that would fail to remove barriers to competition or that lack even-handedness.

1. the bill retains the current rule limiting many national insurance agency activities to towns with 5,000 or fewer people.
2. the bill does not permit flexibility for financial institutions to choose the organisational structure that best meets their needs. The activities permitted subsidiaries are too limited.
3. the wholesale financial institution provisions are inconsistent with the dual banking system by giving the Fed, which regulates state member banks, virtually exclusive authority over nationally chartered wholesale financial institutions. The provisions also fail to provide appropriate safeguards for the financial system.

Nicolas Retsinas, Director of the Office of Thrift Supervision, expressed the view that the legislation goes too far in substituting the government's judgement for that of the marketplace in defining the proper mix of banking and commerce for the financial services industry. The judgment call is that a limited amount of commercial affiliations is sufficient for all financial services to compete effectively in today's marketplace. Is this reasonable? Further, the proposed treatment of depository institution subsidiaries reduces institution's flexibility and incorporates duplicative regulatory requirements by requiring certain subsidiaries to be both separately capitalized and subject to affiliate transaction rules. Would not one be adequate? Finally, he notes that the functional regulation provisions carry an uncertain cost.

Comptroller of the Currency Eugene Ludwig said the bill would:

1. increase regulatory burden and redundancies (creation of a Financial Services Council that would include individuals with no responsibility for federal supervision of the banking

industry);

2. impose costly restrictions on organizational choice (bank subsidiaries not allowed to engage in the same range of new financial activities permitted for bank holding company affiliates);
3. diminish safety and soundness (insurance company owning a bank could not be required to provide financial support to that bank if the State insurance regulator objected);
4. limit competition by imposing unnecessary restrictions on insurance activities of national banks (freezes the ability of national banks to provide insurance as principal as of January 1, 1997).

He argues that financial modernization is long overdue. Comptrollers of the Currency historically have been ahead of Congress in granting banks new powers. In fact, in a speech early this year, Mr. Ludwig suggested that national banks should focus on exploiting the Internet before unregulated financial services companies fill the void. He indicated that he would allow banking on the Internet to grow with a minimum of regulatory interference. The first Internet branch, Security First National Bank of Pineville, Kentucky, was approved by the Office of Thrift Supervision in the fall of 1996.

Andrew Hove, Jr., Acting Chairman of the FDIC, was generally supportive of the bill but called for a slower path towards easing the restrictions on mixing banking and commerce. He was also concerned about the extent of authority given the proposed National Council on Financial Services.

Securities and Exchange Commission Chairman, Arthur Levitt also felt the mingling of banking and commerce was a mistake. Levitt further argued that the bill was tilted toward the banking industry at the expense of securities dealers. He cited the proposed 10-member National Council on Financial Services that would be given rule-making authority to define financial products, settle disputes over the definition of insurance and provide for safeguards between banks and nonbank affiliates. He also argued that the bill inhibits risk-taking by securities firms by providing for comprehensive safety and soundness regulation for securities firms affiliated with banks, rather than limiting bank safety and soundness regulation to

traditional banking services.

He is strongly in favour of functional regulation to ensure that investors receive the same protection whether they deal with banks or securities firms.

William Baer, the Director of the Bureau of Competition of the Federal Trade Commission (FTC), testified on the competitive implications of deregulation in the financial services industry. He called for effective merger enforcement in the early years of deregulation to deal with bank expansion into other markets and industries to ensure that the withdrawal of regulatory restrictions is not followed by the accumulation of private market power. The FTC Act excludes banking from FTC jurisdiction. Because H.R. 10 gives the banks broad authority to expand into nonbank businesses, it is important to permit the FTC to now regulate banking.

George Nichols of the Special Committee on Banks and Insurance of the National Association of Insurance Commissioners expressed concern about the provisions of the bill that preempt state authority over the business of insurance (The Comptroller regulates national banks which are permitted to enter into insurance underwriting.)

I think you will now find little disagreement that insurance can be sold by banks and other institutions. But, insurance sales and solicitation present consumer protection concerns, not the same type of financial solvency concerns involved with insurance underwriting, which is complicated and unfamiliar to banks and other financial institutions and to their regulators. (Testimony before the Subcommittee on Finance and Hazardous Materials of the House Commerce Committee, p.25)

OTHER BILLS

There are two other bills in Congress which deal with the financial services sector: H.R. 268, the Depository Institution Affiliation and Thrift Charter Conversion Act, sponsored by Representative Roukema and H.R. 669/S. 298, the Depository Institution Affiliation Act, sponsored in the House by Representative Baker and in the Senate by Senator D'Amato. The former takes a holding company approach to affiliation among financial institutions (as does H.R. 10) and would allow nonfinancial activities to constitute up to 25% of a conglomerate's business. The latter does not limit financial-commercial affiliation.

Further, the U.S. Treasury recently released a draft proposal for financial modernization. Treasury wants a far less restrictive regime for financial companies that want to

own banks. The Treasury would:

1. Permit banks, securities firms, and insurance companies to affiliate with one another;
2. Give firms the choice of choosing the organisational structure they want - set up a bank subsidiary or an affiliate of a bank holding company;
3. Create a new wholesale financial institution which would accept only wholesale uninsured deposits; and
4. Regulate by function.

With respect to mixing banking and commerce, the Treasury proposed two legislative models, one permitting such mixing on a very limited scale, the other maintaining the current prohibition.

A. Functional Regulation Versus Institutional Regulation

In the ongoing debate over reform of the financial services sector, the question of how the separate parts of a financial services company would be regulated is unresolved. As in Canada, most current regulation is institution-specific, but advocates of functional regulation argue that this would greatly simplify the regulatory process. The problem in the U.S. is that there are so many bodies with regulatory power over parts of the financial service sector and all are interested in protecting or expanding their turf. All bills introduced in Congress referred to above provide for functional regulation.

In remarks this spring at a Conference on Bank Structure and Competition, Alan Greenspan expressed serious reservations about functional regulation. As he pointed out: Almost by definition, the synergies upon which centralized management is predicated imply that neither a subsidiary's economic condition on a going-concern basis, nor its exposure to potential risks, can be evaluated independently of the condition and management policies of the consolidated organization. Regulation must fit the architecture of what is being regulated.

How would a decentralised approach to regulation evaluate the way the consolidated organization affects systemic stability?

B. Banks enjoy a Federal Subsidy and any Modernization of their Powers requires that non-Banks not be Disadvantaged

Alan Greenspan has argued that deposit insurance, Federal Reserve discount window access (the ability to borrow from the Fed), and final riskless settlement of payment system transactions provide a significant subsidy to the banks. The banks are able to generate a higher risk-adjusted rate of return on equity than non-bank financial institutions. Congressman Leach also subscribes to this view.

On the other side of this argument are the Comptroller of the Currency and the Chairman of the FDIC who argue that banks do not benefit from any net subsidy because they pay substantial costs in exchange for their access to the safety net.

The banks argue that it is their industry that is disadvantaged by regulation. The spectacular growth of money market mutual funds has been based on money that would previously have gone to the liability side of bank balance sheets. Further, nonfinancial firms of all kinds (General Electric, the automobile companies) have set up financial operations to “cherry-pick” the most profitable parts of banking’s traditional businesses.

C.H.R. 10 will Lead to Big Financial Institutions

The argument is similar to that in Canada. Expanding the powers of banks will lead ultimately to large financial institutions, concentration in the industry and a diminution of competition.

Congressman Leach disagrees. He argues that there will be some very large money-centre institutions, but in addition there will be regional groupings as well as a lot of smaller institutions and niche-market players.

PROGRESS OF H.R.10

In June, the House Banking Committee approved the bill by a vote of 28 to 26 and sent it to the Commerce Committee for consideration.

In October 1997, the Subcommittee on Finance and Hazardous Materials of the House of Representatives Commerce Committee approved H.R. 10 by a vote of 23 to 2.

In March 1998, the Republicans, who hold a majority of the seats in the House of Representatives, could not get enough support to bring the bill to a vote. The leadership then

withdrew the bill. The wave of proposed mergers in April (Citicorp and Travelers, NationsBank and BankAmerica, and Banc One and First Chicago) rekindled interest in the bill.

On May 13 the bill was brought to a vote; it passed the House of Representatives by a 214-213 vote. Basically, the bill lacked real support from both sides. The Senate Banking Committee announced that it will hold hearings on the bill but gave no indication of when. The bill is opposed by the Clinton Administration, the banking industry and consumer groups.

Many feel that it is doubtful whether the remaining 40-day legislative calendar leaves enough time to deal with the bill.

**NOTES ON THE COMMITTEE TELECONFERENCE WITH THE GOVERNOR AND
SENIOR OFFICIALS OF THE BANKING DEPARTMENT OF THE RESERVE BANK
OF NEW ZEALAND AND THE CHAIRMAN OF THE COMMERCE COMMISSION
OF NEW ZEALAND 12 MAY 1998**

THE CONTEXT

Before the mid-1980s, there were four recognized banks in New Zealand. Of these, three were foreign owned. The fourth was a government-owned commercial bank called the Bank of New Zealand.

In the mid-1980s, New Zealand liberalized entry to the banking market, opening it up to any institution meeting certain qualitative standards. The result was a rapid increase in the number of banks; many were foreign-owned; some were domestic quasi-banks that converted to banks.

In 1991, banking supervision in New Zealand was reviewed with the result that extensive disclosure and market discipline (to be discussed below) became an important part of the regulatory system.

There are basically three regulators of relevance to the financial services sector: the central bank (Reserve Bank of New Zealand) which does bank supervision; the Commerce Commission which deals with competition policy; and, the Securities Commission which covers all other activities involving fund raising from the public. They maintain good contacts with each other and there is a good exchange of information. These three agencies have overseen the deregulation of the financial services sector.

Competition in the banking sector in New Zealand has led to a considerable degree of innovation over the past decade. There is a very high penetration of automatic teller machines and widespread use of electronic funds transfers, telephone banking and Internet banking. There has been a trend toward branch closures, but, with the exception of very, very small areas, all the cities and towns continue to have a multitude of branches. With deregulation, banks are no longer able to cross-subsidize services. Each service must now stand on its own.

Finally, banks are not restricted from selling insurance in New Zealand, and in the past few years have moved aggressively into life insurance, particularly, and, to some extent, into general insurance.

THE REGULATORY APPROACH

In general, the causes of bank failures since World War II have basically been of two kinds; bank employee fraud or dramatic changes in asset prices. New Zealand officials were not convinced that the conventional approach to bank supervision proved itself to be very good at dealing with either of these situations.

They also argued that, if the regulator sets the rules for the banking system, monitors and supervises banks closely, and keeps information collected confidential, then depositors can make a strong case that, if a bank fails, the supervisor should be responsible for losses. As long as there are no failures, the government will incur no costs, but experience in market-oriented countries indicates that this is an unlikely situation. Banks are commercial enterprises and sound commercial enterprises do fail.

New Zealand, therefore, decided that it would revise its conventional approach to supervision. There are rules that must be followed by banks; the revised system is not self-regulatory. The Basle capital criteria must be satisfied and an acceptable system of corporate governance must be in place.

There is, however, now a major emphasis on public disclosure; that is, there is a very extensive and detailed disclosure of a bank's assets, liabilities and exposures to risks on a quarterly basis. Disclosure is required at two levels – a very substantial volume of information for bank analysts and a Key Information Statement (two or three pages) for customers available in every bank branch on demand. The *quid pro quo* for the banks is that the regulations for the banks are less costly.

In addition the Reserve Bank publishes a comparative table of bank data on a quarterly basis on its web site.

There is also a requirement that those quarterly statements be signed off by each director of a bank, each quarter, both that the information being released is reliable and that the internal controls of that bank are appropriate to the nature of that bank's business and are being properly

applied. Directors are liable to stiff fines and even imprisonment for knowingly false or misleading statements and have unlimited personal civil liability for losses incurred by others as a result of these statements, if they are knowingly false or misleading.

There was considerable discussion in New Zealand, when this new system was being set up, about what a foreign branch should disclose – information about the New Zealand operation or about the global bank. The decision was made to require information about the local operation. It was left up to the bank to disclose as much as it wanted about the global bank. It was felt that there would be a strong incentive for the global bank to disclose how strong and stable it is. Also, if there are problems in the global bank, New Zealanders should have some idea about what the local balance sheet (to which they will have recourse) looks like.

The power to require disclosure is a statutory power, while the form of disclosure (based on consultation with the banks) is embodied in regulations.

In effect New Zealand makes information that was previously disclosed to the regulator on a confidential basis readily available to the public. All banks have to disclose similar information so there is no competitive advantage and comparison among institutions is easy.

The goal of this approach is to increase the incentives on bank managers and bank directors to act prudently. Further, If directors can prove that they acted carefully, prudently, and without negligence, they are reasonably safe from facing punishment if problems arise.

The power of disclosure - of public embarrassment - can be quite effective. Officials told of a situation in which a subsidiary of a major European bank was forced to disclose that it had not only breached the limit on risk exposure to its shareholders, but had incurred a risk to its shareholders which exceeded its New Zealand shareholders' funds. There was a media furore and pressure from other banks to rectify the situation.

Disclosure has also replaced limits on counterparty exposure. Rather than establish such limits, banks are required to indicate how many counterparty exposures exceed 10% of capital, how many exceed 20%, how many exceed 30% and so on. No banker wants tell the world that the risk portfolio is not well diversified.

The regulator worked with the banks to design a single summary measure of interest rate risk across the entire bank, and one for foreign exchange risk, and one for equity risk. This permits more straightforward comparisons over time for a specific bank as well as

between banks. Banks are permitted some flexibility in the way they produce these numbers, but the measures are comparable.

Banks are not required to have a rating by analysts, but if they have a rating they must disclose it and if they do not have a rating, they must disclose that.

The result of these changes has been a very competitive and innovative banking sector, one in which most of the banks are owned by, or are branches of, large international banks. The parent banks have a large asset base upon which to draw should a New Zealand operation run into problems, but because they have no desire to subsidize a weak operation, they put pressure on their New Zealand affiliates (or subsidiaries) to operate profitably. New Zealand benefits both from public disclosure and "parent monitoring."

The Committee was told that there are anecdotal stories about banks looking more seriously at their internal controls and about directors asking more probing questions about bank activities, before they sign the public statements.

New Zealand officials stated that they had no problems running monetary policy even though the banking sector is overwhelmingly foreign-owned. New Zealand has had a long history of foreign ownership and this has never been an important issue to anyone.

In 1997, there were 18 registered operational banks in New Zealand. Eleven focus on wholesale activities, though not to the exclusion of retail business. Of the retail banks, only one is wholly New Zealand-owned. None of the wholesale banks is domestically owned.

With respect to foreign operations, of the five largest banks, four are locally incorporated subsidiaries and one operates as a branch of its parent bank. The latter, Westpac Trust, an Australian-owned financial institution, has over 300 branches and operates as a full-service bank.

The smaller banks operate as branches, and not subsidiaries, and focus on wholesale activities. Bankers Trust is the exception, a wholesale bank which operates in New Zealand as a subsidiary guaranteed by its parent.

Almost all the locally incorporated subsidiaries are retail operations.

There is no pressure for a foreign bank to choose a particular corporate structure. The advantage to a bank of operating a branch is that it uses the balance sheet of the parent bank to achieve a diversified portfolio.

The regulator in New Zealand, the central bank, works closely with other regulators, particularly those in Australia and the United Kingdom. While there are no formal links, contact is open, transparent and frequent.

In cases in which the regulator is dealing with an application from a foreign bank for which it has some uneasiness about the parent bank or about the regulatory regime in the parent bank's home country, it may require local incorporation and not permit the bank to operate as a branch..

With respect to the board of directors of a branch operation, there are no local residence requirements. For a locally incorporated bank, however, at least two directors must be independent of the parent bank. Usually they are local directors, but this is not required. The advantage of having local directors is that they know the local market.

With respect to mergers of banks, officials would ask two questions? Will systemic stability be affected? Will competition in the banking sector be significantly reduced? Size itself is not an issue. The Committee was told that, under New Zealand business mergers and acquisition guidelines, if the proposal results in 60% market share or less, and the next largest competitor is 15% or more, then no concerns would be expressed.

It is important to note that the definition of the market would be unlikely to be the market for banking services. It would be components such as credit cards, small business lending and so forth. If there are problems in one or more components, divestment of assets might be required to enable the merger to proceed.

New Zealand does not have holding company arrangements of the sort where you have subsidiaries in different industries. It does have holding companies in place between parent banks and the local subsidiary, for tax or organizational reasons.

New Zealand officials were wary of the Canadian proposal to set up an "international regulator." They worry about the proliferation of institutional arrangements.

**ÉTUDE COMPARATIVE SPÉCIALE
SUR
LA RÉGLEMENTATION DES SERVICES FINANCIERS**

Rapport du Comité sénatorial
des
banques et du commerce

Le président
L'honorable Michael Kirby

Le vice-président
L'honorable David Tkachuk

Octobre 1998

This report is available in English.

COMPOSITION DU COMITÉ

L'honorable Michael Kirby, *président*

L'honorable David Tkachuk, *vice-président*

et

Les honorables sénateurs :

Angus, W. David

Austin, Jack, C.P.

Callbeck, Catherine S.

*Graham, Alasdair B., C.P. (ou Carstairs, Sharon)

Hervieux-Payette, Céline, C.P.

Kelleher, James F., C.P.

Kenny, Colin

Kolber, E. Leo

*Lynch-Staunton, John (ou Kinsella, Noel A., intér.)

Meighen, Michael Arthur

Oliver, Donald H.

Stewart, John B.

**Membres d'office*

Nota : Les honorables sénateurs Nolin et St. Germain ont été membres ou ont assisté à des séances à diverses étapes de cette étude.

Personnel de la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement :

M. Gerald Goldstein, directeur, Division de l'économie.

Personnel de la Direction des comités et de la législation privée :

Mme Lise Bouchard, adjointe administrative.

Nota : M. Paul Benoit était le greffier du comité et présent aux réunions jusqu'au 31 mars 1998.

Le greffier du comité

Garry Levy

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 22 octobre 1997 :

L'honorable sénateur Carstairs, au nom de l'honorable sénateur Kirby, propose, appuyé par l'honorable sénateur Callbeck,

QUE le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à examiner, afin d'en faire rapport, la situation actuelle du régime financier du Canada;

QUE le Comité soit habilité à permettre le reportage de ses délibérations publiques par les médias d'information électroniques, en dérangeant le moins possible ses travaux; et

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 10 décembre 1998.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Paul Bélisle

TABLE DES MATIÈRES

Page	
INTRODUCTION.....	1
PARTIE 1 : QUESTIONS DE RÉGLEMENTATION	3
La réglementation et l’institution financière à la fin du XX ^e siècle.....	3
Le contexte : l’intermédiation financière et la réglementation	4
Risque moral : un problème pour les organes de réglementation	8
Pour limiter les risques auxquels s’exposent les banques : la divulgation de l’information	10
Éléments clés du système néo-zélandais de divulgation imposé aux banques	14
Pour limiter les risques auxquels s’exposent les banques : le capital	18
Pour limiter les risques auxquels s’exposent les banques : réglementation fondée sur les règles ou réglementation fondée sur le jugement	19
La régie des sociétés et le BSIF	22
Questions relatives aux consommateurs	23
La capacité du BSIF de réaliser son mandat	24
PARTIE II : AUTRES POINTS DÉBATTUS AVEC LE COMITÉ.....	27
1) La taille des banques, un critère de succès.....	27
2) Les banques communautaires	31
3) Les sociétés de portefeuille	31
4) La coopération internationale entre les organismes de réglementation et la réglementation des banques étrangères et des institutions non bancaires.....	33
5) La multitude d’organismes de réglementation aux États-Unis	34
6) La Community Reinvestment Act	35
QUESTIONS PORTANT SUR LA GESTION DES RISQUES	37
APERÇU : COMPTABILITÉ ET DIVULGATION DES RENSEIGNEMENTS	39

ANNEXE A (TÉMOINS)	A-1
ANNEXE B	B-1
ANNEXE C	C-1
NOTES SUR LA TÉLÉCONFÉRENCE DU COMITÉ AVEC LE PROFESSEUR IAN HARPER, DE L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MELBOURNE, UNIVERSITÉ DE MELBOURNE, ET MEMBRE DE LA COMMISSION WALLIS DE 1996 SUR LE SYSTÈME FINANCIER EN AUSTRALIE, LE 2 JUIN 1998	C-1
ANNEXE D	D-1
NOTES SUR LES RENCONTRES DU COMITÉ À WASHINGTON,	
DU 27 AVRIL AU 1 ^{ER} MAI,	
ET À NEW YORK, LES 10 ET 11 JUIN 1998	D-1
ANNEXE E	E-1
LE SYSTÈME BANCAIRE AUX ÉTATS-UNIS	E-1
ANNEXE F	F-1
NOTES SUR LA TÉLÉCONFÉRENCE DU COMITÉ AVEC LE GOUVERNEUR	
ET LES CADRES SUPÉRIEURS DU SERVICE DES ÉTUDES BANCAIRES	
DE LA BANQUE DE RÉSERVE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE	
ET DU PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DU COMMERCE	
DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, LE 12 MAI 1998	F-1

Introduction

À plusieurs reprises au cours des dernières années, le Comité s'est entretenu avec le Surintendant des institutions financières et ses hauts fonctionnaires à propos de la réglementation du secteur des services financiers au Canada. Au cours de ces discussions, les membres du Comité et les représentants du BSIF ont fait allusion aux modes de réglementation des institutions financières suivis dans d'autres pays dont le secteur financier est similaire au nôtre.

Le débat a porté sur deux grandes questions particulièrement pertinentes : certains pays utilisent-ils des méthodes et des processus qui pourraient être adaptés utilement au contexte canadien? Le système de réglementation canadien fonctionne-t-il correctement comparativement à ceux existant ailleurs? Pour y répondre, le Comité a décidé d'entreprendre une étude sur la réglementation des services financiers dans quelques pays.

Puis, le 19 décembre 1996, le ministre des Finances a annoncé la mise sur pied d'un Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens, dont le mandat était d'établir la stratégie à suivre pour que notre système financier demeure fort et dynamique à l'aube du XXI^e siècle. Le Comité estimait qu'il lui serait fort utile de comprendre le système de réglementation du secteur des services financiers dans les autres pays lorsqu'il serait appelé à revoir le rapport et les recommandations du Groupe de travail et les projets d'ordre législatif qui ne manqueraient pas de s'ensuivre. Une étude comparative des systèmes de réglementation constituerait donc un moyen idéal de comprendre le sujet.

C'est après discussion approfondie que le Comité a décidé de mener une étude sur la réglementation des institutions financières aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Suisse, aux Pays-Bas, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Les États-Unis ont été retenus, parce qu'ils ont choisi l'approche la plus décentralisée en matière de réglementation; le Royaume-Uni a, quant à lui, été sélectionné car il venait de terminer une étude fort complète de son système de réglementation et recourt à l'approche la plus centralisée.

Le Comité a décidé d'étudier les systèmes pour lesquels la Suisse et les Pays-Bas ont opté en raison de leurs similarités avec celui en place au Canada; ce sont, de plus, deux pays relativement petits disposant d'un nombre restreint de grandes banques très puissantes qui mènent des opérations d'envergure à l'étranger.

La Nouvelle-Zélande et l'Australie ont aussi été retenues parce que leurs secteurs des services financiers sont également similaires à ceux du Canada. Qui plus est, la Nouvelle-Zélande vient de remanier son système de réglementation de manière à ce que le marché en devienne le principal agent régulateur. L'Australie, pour sa part, qui vient d'achever une étude de portée similaire à celle du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens, est en train de modifier ses lois et règlements en la matière.

L'Annexe 2 comporte différents chapitres consacrés aux conclusions du Comité sur la situation de chacun des six pays étudiés. Le lecteur trouvera ci-après un exposé des grands thèmes que chaque étude a mis en lumière et les recommandations qui s'en inspirent.

Le 23 janvier 1998, au moment où le Comité a commencé son étude des pays européens, le projet de fusion entre la Banque Royale et la Banque de Montréal a été annoncé. Les questions des fusions entre banques ainsi que de la concentration et de la concurrence dans les services financiers ont donc été souvent soulevées dans les divers pays visités. Nous présentons dans la deuxième partie du présent document les renseignements que le Comité a obtenus à propos de ces grandes questions, mais ne formulons aucune recommandation.

Partie 1 : Questions de réglementation

La réglementation et l'institution financière à la fin du XX^e siècle

Jusqu'à tout récemment, les institutions qui faisaient partie du secteur des services financiers se distinguaient facilement par la gamme de produits qu'elles offraient : les dépôts, les titres ou l'assurance. La réglementation était structurée en fonction de ces grandes gammes de produits. Les institutions de dépôts, les compagnies d'assurance et les maisons de courtage avaient chacune leur organe de réglementation.

Avec le décloisonnement des services financiers opéré dans la plupart des économies de marché et les innovations d'ordre technologique apparues dans les communications et la conception des produits financiers, la distinction traditionnelle entre les institutions financières est devenue artificielle. De fait, l'une des plus grandes institutions financières du monde, GE Capital, n'appartient à aucune des catégories traditionnelles d'institution financière. Ce n'est ni une banque, ni une compagnie d'assurance, ni une maison de courtage. Elle échappe donc presque à toute réglementation et, pourtant, c'est une très grande société de financement. Les organismes de réglementation sont aux prises avec une situation de plus en plus difficile, en raison de cette évolution des intermédiaires financiers, car ils se trouvent face à des institutions financières qui ne correspondent pas à des catégories bien établies ou qui sont structurées de telle sorte qu'elles échappent à la réglementation s'appliquant à l'ensemble.

Les auteurs du présent document se sont concentrés sur les institutions assujetties à la réglementation bancaire, soit des intermédiaires financiers qui sont traditionnellement des établissements de dépôt et qui fournissent les liquidités dont les économies de marché modernes ont besoin pour fonctionner.

Les banques ne sont qu'une parmi les nombreuses institutions entrant dans la catégorie des institutions de dépôt. Il s'y trouve aussi les sociétés de fiducie et les *credit unions* et caisses populaires, au Canada, les associations d'épargne immobilière et les coopératives de crédit, aux États-Unis, ainsi que les *building societies*, au Royaume-Uni. Dans certains pays, le bureau de poste offre des services de caisse d'épargne. Ces institutions de dépôt non bancaires n'assument toutefois pas le large éventail de fonctions que remplissent les banques modernes et ne présentent pas, pour les organismes de réglementation, le degré de complexité propre aux banques.

Les banques sont les intermédiaires financiers auxquels le public s'intéresse le plus et sur lesquels portent le plus souvent les débats touchant l'intérêt public. Elles jouent un rôle de premier plan dans les systèmes nationaux de paiement et les marchés de capitaux internationaux, en fournissant les liquidités qui permettent aux économies nationales de fonctionner sans heurts et en assurant la circulation des capitaux entre ces économies.

Les banques contemporaines sont bien plus que les traditionnels établissements de dépôts et pourvoyeurs de crédit aux particuliers et aux entreprises. De nos jours, les services aux particuliers et aux entreprises comportent une large gamme d'activités liées au crédit, aux marchés de capitaux, à la fourniture de conseils et à l'assurance, à l'échelle tant nationale qu'internationale. Ils désignent également les services de banque d'investissement, comme la souscription et la répartition des prêts, ainsi que les services de conseil financier en matière de fusions et d'acquisitions. Qui plus est, les banques occupent une place de choix sur de nombreux marchés de produits pour lesquels elles doivent souvent se spécialiser davantage que par le passé pour répondre aux besoins de leurs clients (financement reposant sur l'actif, titrisation et produits dérivés).

Le contexte : l'intermédiation financière et la réglementation

L'intermédiation financière, c'est-à-dire ce que les institutions financières font, concerne essentiellement le traitement de l'information et la gestion du risque. Les intermédiaires

financiers canalisent les fonds de ceux qui ont trop de capitaux compte tenu de leurs besoins immédiats vers ceux qui en manquent dans l'immédiat. Ils tirent leurs revenus de la différence entre ce qu'ils versent pour attirer des fonds et ce qu'ils facturent en contrepartie aux emprunteurs. En règle générale, les prêteurs et les emprunteurs font appel à ces intermédiaires car la recherche d'un appariement adéquat et l'évaluation des risques connexes serait d'un coût prohibitif, s'ils l'entreprenaient à titre individuel.

Les intermédiaires se spécialisent dans la collecte des renseignements et des compétences nécessaires à l'appariement des prêteurs et des emprunteurs. Pour ce faire, il est essentiel qu'ils puissent évaluer les risques que présentent les différents projets d'emprunt et tarifent ces risques en conséquence. L'intermédiaire qui s'acquitte mal de ces deux tâches subira des pertes qui pourraient conduire à sa faillite, auquel cas il se pourrait également que les institutions dont l'intermédiaire en difficulté a placé les fonds subissent des pertes et, éventuellement, ne puissent plus honorer leurs engagements. Dans des cas extrêmes, une telle situation pourrait mener à des faillites généralisées dans le secteur financier; c'est ce qu'on appelle une défaillance systémique. Vu l'importance critique que revêt la solidité du système financier, c'est-à-dire la stabilité systémique, pour le bon fonctionnement de l'économie, les gouvernements ont établi des systèmes de réglementation chargés de surveiller certains types d'intermédiaires financiers, et surtout les institutions de dépôt.

En bref, le risque financier est lié au risque de crédit et au risque de marché. Les analystes financiers ont mis au point une terminologie précise pour classer ces risques : risque de taux d'intérêt, général et particulier; risque lié aux fonds propres, général et particulier; risque de contrepartie; risque de règlement; risque de pertes importantes; risque de change, etc. Mais, tout compte fait, pour toute transaction effectuée sur les marchés financiers, il convient essentiellement de se demander si les modalités du contrat en vertu duquel l'échange a eu lieu seront respectées et de connaître la liquidité de l'actif, c.-à-d. savoir si l'actif sur lequel porte le contrat régissant l'échange de fonds peut être rapidement réalisé.

Pour risquer le moins possible de ne pas être en mesure de fournir des liquidités au moment voulu, l'intermédiaire en conservera en réserve. Cette pratique s'accompagne d'un coût, car les actifs très liquides rapportent peu. Par contre, si l'intermédiaire ne dispose pas d'un stock suffisant de liquidités au moment où il le faut, il sera peut-être forcé de vendre des éléments d'actif relativement peu liquides dans des conditions désavantageuses. L'intermédiaire devra donc mettre en balance ce que lui coûte le maintien d'actifs relativement liquides et ce que lui coûterait la réalisation rapide de biens relativement peu liquides.

En ce qui concerne le risque que les modalités du contrat ne soient pas respectées, l'intermédiaire est appelé à prendre des décisions extrêmement difficiles à propos de projets auxquels il ne participe que de façon passive. Par ailleurs, il se trouve devant un dilemme risques-rendement. Plus le rendement attendu est élevé, plus il est disposé à prendre des risques. En revanche, plus il est disposé à prendre des risques, plus grande est la probabilité que des problèmes surgiront et qu'il ne puisse pas réaliser ces rendements élevés.

L'intermédiaire doté de mécanismes de contrôle du crédit interne bien conçus, de liquidités et de capital suffisants et d'une gestion interne saine évitera la plupart de ces problèmes. C'est sur ces trois facteurs que les organismes de réglementation axent essentiellement leur supervision des intermédiaires.

Pour en revenir aux banques, les gouverneurs des banques centrales des pays du Groupe des dix ont fondé en 1975 le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire qu'ils ont chargé des questions de supervision des banques. En 1988, ce Comité a établi des normes minimales de suffisance du capital à l'intention des banques internationales. Considérées à l'époque comme une grande réalisation, ces règles relatives aux fonds propres sont jugées aujourd'hui peu satisfaisantes.

La norme établie en 1988 était une tentative visant à lier les exigences en matière de capital aux risques associés aux activités de l'institution, c.-à-d. qu'elle varie selon les types de risque que présentent les prêts. Par exemple, le capital exigé dans le cas de prêts accordés à des

sociétés est supérieur à celui attendu dans le cas de prêts octroyés à des administrations publiques. Les catégories de risque sont toutefois beaucoup trop larges, puisque les prêts à des sociétés de première ordre se trouvent dans la même catégorie que les prêts à des sociétés qui n'ont pas fait leurs preuves; et les prêts octroyés à toutes les banques constituées dans des pays non membres de l'OCDE reçoivent le même traitement. Tout cela n'a pas de sens.

Ce que les institutions financières font et ce que les organismes de réglementation doivent faire, c'est d'évaluer les éventuelles pertes sur le portefeuille d'une institution. Il faudrait pour cela une compréhension beaucoup plus approfondie des risques que présente globalement le portefeuille de l'institution financière, notamment les risques liés à des instruments novateurs tels que les produits dérivés du crédit qui servent à réduire les risques que présentent des portefeuilles de prêt. Il devient encore plus nécessaire pour les institutions financières et pour les organismes de réglementation d'attirer et de conserver des employés spécialisés dans l'analyse des risques.

Tout en reconnaissant que les organismes de réglementation chercheront à comprendre dans le détail leurs activités, la plupart des institutions financières ont fait savoir que cela n'était réellement pas possible. Elles ont recommandé que l'organisme de réglementation soit en rapport non seulement avec les responsables de l'évaluation des risques, mais aussi avec un échelon beaucoup plus élevé dans la hiérarchie, c'est-à-dire avec les cadres supérieurs dont relèvent les responsables de la gestion du risque, et ce pour comprendre comment le risque est géré dans l'organisation en question. L'organisme de réglementation peut-il faire véritablement plus que veiller à ce que la direction d'une organisation soit compétente et honnête? Si son but est de réunir suffisamment de données pour deviner les intentions de la direction, par exemple, il n'y y arrivera jamais, faute de temps et de personnel. Comment pourra-t-il assimiler les connaissances détaillées nécessaires pour comprendre dans le menu détail une activité particulière?

La réglementation des intermédiaires se justifie également par un argument autre que la stabilité systémique, à savoir la protection des consommateurs et, en particulier, des consommateurs peu avertis. La protection des consommateurs s'articule autour de deux axes : 1) la réglementation prudentielle, c.-à-d. la protection des déposants en cas de défaillance d'une

institution de dépôt et 2) la réglementation de la conduite des activités, ce qui recouvre notamment la pleine et entière divulgation de tous les renseignements pertinents à un déposant ou à un emprunteur, l'absence de techniques de vente coercitive, la protection de renseignements personnels sur un client que détient un intermédiaire et le maintien de règles uniformes.

Risque moral : un problème pour les organes de réglementation

Les arguments en faveur de la réglementation que sont la stabilité systémique et la protection du consommateur peuvent occasionner de grandes difficultés pour les organes de réglementation. Le public pense-t-il que certaines banques sont trop grandes pour faire faillite (que ce soit ou non une question d'intérêt public) car une telle éventualité pourrait se solder par une perte générale de la confiance dans le système financier dans son ensemble, laquelle donnerait lieu à de sérieuses perturbations de l'économie? Si tel est le cas, il se pose un problème de risque moral car les institutions, s'attendant à être secourues en cas de défaillance, seraient incitées à prendre davantage de risques qu'elles ne le feraient autrement.

Les risques que les pays latino-américains, dans les années 80, et le Mexique, en 1994-1995, ont fait courir aux banques canadiennes étaient-ils en partie attribuables au fait que les banques s'attendaient à ce que les gouvernements ne permettent pas à ces pays de ne pas honorer leurs engagements? Ou à ce que, en cas de défaut de paiement, les banques les plus sérieusement touchées obtiennent une aide quelconque?

Est-ce que les mesures prises récemment par le FMI concernant la crise asiatique renforcent simplement, comme beaucoup le prétendent, les problèmes de risque moral dans le système bancaire international? La crise asiatique s'est traduite par des risques pour d'autres banques et d'autres institutions non bancaires et non par des risques souverains, comme c'était le cas en 1982, au moment où le Mexique a déclaré faillite et où la plupart des pays latino-américains lui ont emboîté le pas, et de nouveau en 1994, lorsque le Mexique était de nouveau au bord de l'effondrement.

L'existence d'un système d'assurance-dépôts public donne également lieu à des questions de risque moral. Les déposants, sachant que les dépôts placés dans certaines institutions seront garantis en cas de faillite, sont incités à s'adresser à des institutions qui adhèrent à ce régime et à faire peu attention aux risques que celles-ci prennent. Par conséquent, il pourrait être catastrophique de laisser les institutions de dépôt s'engager dans de nouvelles activités sans supervision. Par exemple, les États-Unis ont adopté en 1980 et en 1982 des lois autorisant les institutions d'épargne et de crédit à consentir des prêts aux entreprises et dans le domaine de l'immobilier commercial, secteurs dans lesquels elles n'avaient aucune expérience. Cette autorisation leur a été donnée afin de les aider à se sortir des difficultés que leurs posaient à l'époque leurs portefeuilles de placement. Malheureusement, ces institutions se sont retrouvées aux prises avec des problèmes inquiétants.

Plus une banque est importante par rapport à ses concurrents ou plus le nombre de banques dans un pays est limité, plus il risque d'y avoir le type de perception que certaines banques sont trop grosses pour faire faillite. Aux États-Unis, au cours des années 80, ce sont les banques les plus importantes qui ont pris les plus grands risques et qui détenaient le plus faible capital. Et un certain nombre d'entre elles, comme la Citibank, se sont retrouvées dans une situation délicate.

De nos jours, une banque représentant 700 milliards de dollars (ce que serait le Citigroup proposé) soulève d'autres problèmes pour les organismes de réglementation. On ignore si ces problèmes seront deux fois plus importants que ceux posés par une institution représentant 350 milliards de dollars (ce qui est le cas de la Chase Manhattan). Ce que l'on sait, par contre, c'est qu'un jour ou l'autre une de ces mégabanques s'écroulera et qu'il sera alors essentiel d'avoir un régime en place permettant de limiter les répercussions de cet effondrement sur la stabilité du système.

Selon certaines des personnes que le Comité a entendues, le filet de protection qui met les déposants à l'abri des pertes devrait être éliminé, de même que l'assurance-dépôts. Il n'y aurait ainsi plus aucun risque d'ordre moral, et la discipline de marché se substituerait à la

réglementation. Mais cela n'est pas aussi simple. Tout d'abord, le Comité a appris que le filet de protection n'est pas l'assurance-dépôts, mais la perception que le gouvernement ne tolérera jamais qu'une grande banque fasse faillite. Deuxièmement, abstraction faite de cet argument, il est possible, en cas de faillite d'une banque de quelque taille que ce soit, que d'autres banques ne puissent honorer leurs engagements et que toutes les banques connaissent des défaillances, car il y a risque de contagion.

Les dirigeants ne voulant avoir à décider de venir en aide ou non à une institution financière, il revient aux organismes de réglementation d'empêcher en premier lieu les institutions financières de se trouver dans une situation délicate.

Aux dires d'un représentant de haut niveau du secteur bancaire, pour être un bon organisme de réglementation il faut avoir une très grande expérience du domaine, être obsédé par la stabilité, se concentrer sur les enjeux importants et bien comprendre les activités en cause.

Pour limiter les risques auxquels s'exposent les banques : la divulgation de l'information

Une fois de plus, un des objectifs clés de la réglementation bancaire est de faire en sorte que les banques s'exposent à un niveau de risque qui soit compatible avec leur capital. Il est toutefois très difficile pour l'organisme de réglementation, et même pour la haute direction d'une banque aux activités complexes, de suivre véritablement les risques de pertes auquel celle-ci s'expose car :

- (1) parmi les instruments offerts, beaucoup sont extrêmement complexes et
- (2) les risques auxquels une institution financière est exposée peuvent changer de façon remarquable sur simple échange de messages électroniques.

Le seul recours à la réglementation traditionnelle en matière de solvabilité perd donc de son utilité, puisque les risques peuvent varier de façon significative presque instantanément.

Par conséquent, les organismes de réglementation et les banques :

- (1) portent davantage attention aux processus et aux méthodes que la direction et les conseils d'administration des banques suivent pour établir le niveau acceptable de risque;
- (2) se concentrent davantage sur les façons dont la direction suit l'application par l'institution de ses politiques de gestion du risque;
- (3) portent moins attention au niveau de risque auquel est exposée une entité donnée à un moment donné et
- (4) s'appuient davantage sur la discipline de marché et sur les exigences en matière de divulgation.

Les organismes de réglementation doivent se poser des questions comme :

- Quelles décisions exposent les institutions financières à des risques?
- Quels sont les processus mis en place permettant de suivre le niveau de risque?
- Les institutions de dépôt utilisent-elles les meilleures normes en vigueur?

Il a été clairement expliqué au Comité, toutefois, que les processus de suivi interne et la supervision de ces processus doivent être pris au sérieux et non pas simplement mis en place pour répondre aux exigences puis appliqués à la légère. Le Comité a appris que la situation dans laquelle la banque Barings s'est trouvée était attribuable à un manque très net de suivi des opérations internes et de supervision. (Voir page 37 pour en savoir plus sur les conséquences d'un manque de suivi.)

Les organismes de réglementation doivent se fier à l'autodiscipline des institutions financières, mais de façon limitée de toute évidence. En effet, les institutions financières se trouvent parfois en difficulté, parce qu'elles ont fait des « bêtises », faute de ne pas avoir tenu compte de leurs mécanismes de contrôle interne, dont nous venons de parler, ou du fait d'une concentration excessive de certains instruments dans leur portefeuille. La diversification est une

composante clé de toute stratégie de placement, mais elle est facilement mise de côté lorsqu'un type de placement, comme l'immobilier, est particulièrement rentable.

Presque tous ceux avec lesquels le Comité s'est entretenu ont insisté sur la nécessité de s'en remettre de plus en plus à la discipline de marché; l'un des moyens proposés pour cela est d'exiger des institutions financières qu'elles émettent des créances de second rang. Les intérêts qui seront versés sur ce type de titre indiqueront aux organismes de réglementation le niveau de risque que le marché associe à cette institution. Les investisseurs intéressés par les créances de second rang se fieront, selon toute probabilité, au jugement des agences de notation, lesquelles deviendront en quelque sorte des organismes de réglementation du marché. Certains remettent toutefois en question la confiance mise dans ces agences en raison de leur comportement passé.

Un autre moyen d'instaurer une discipline de marché est de donner la plus grande visibilité possible aux opérations des institutions financières et de tenir les administrateurs et les cadres supérieurs de ces institutions responsables de l'exactitude de l'information rendue publique. (Comme nous l'avons déjà dit, c'est l'approche adoptée en Nouvelle-Zélande.) Ainsi, tout participant au marché qui envisage de confier ses biens à un intermédiaire financier peut déterminer si le comportement de l'institution en question est compatible avec ses préférences. (Les questions qu'un organisme suggère de poser à l'ensemble des intermédiaires financiers se trouvent à la page 37).

Le Comité a été impressionné par l'approche novatrice adoptée par la Nouvelle-Zélande, qui s'appuie davantage sur la divulgation et moins sur une réglementation coûteuse et interventionniste. Le système mis sur pied dans ce pays prévoit des mécanismes obligeant la direction et les administrateurs des banques à porter attention à la gestion du risque. Chaque banque doit faire connaître tous les trimestres son actif, son passif et les risques auxquels elle est exposée, et tous ses administrateurs doivent attester de l'application de saines méthodes de gestion du risque. Les administrateurs sont passibles d'amendes très élevées et de peines d'emprisonnement s'ils font des déclarations fausses ou trompeuses et ils ont une responsabilité

civile personnelle illimitée en cas de perte subies par d'autres du fait de l'inexactitude de leurs déclarations.

Selon un tel système, l'information qui serait normalement divulguée en privé à l'organisme de supervision, soit la situation financière en fin de trimestre, le risque maximal pris et l'attestation que la banque applique tous les mécanismes nécessaires de gestion du risque, est rendue publique.

Comme toutes les banques doivent publier des renseignements similaires, aucune n'est désavantagée, et il est facile d'établir des comparaisons entre les institutions. De plus, l'information à divulguer est celle que les banques utilisent pour assurer une gestion prudente.

Dans un tel régime de transparence, la discipline de marché peut s'établir essentiellement par l'entremise du coût du capital. Pour les banques, le coût du capital devrait être fonction du niveau de risque qui est associé à leurs activités. Qui plus est, les banques sont tenues de veiller à leur bon fonctionnement en raison des pressions qu'exercent les déposants, lesquels peuvent retirer leurs fonds en cas d'inquiétude, et les actionnaires, qui placent leur argent dans les institutions les mieux gérées.

Mais la divulgation de l'information n'est pas le seul outil qu'utilise la Nouvelle-Zélande. Les banques doivent toujours répondre à un large éventail de critères avant de pouvoir obtenir leur charte, qui concernent notamment la suffisance du capital (voir plus loin). On y fait toutefois moins appel à une réglementation coûteuse, détaillée et interventionniste.

Finalement, si ces mesures de prévention s'avéraient insuffisantes et qu'une banque se trouvait aux prises avec de graves difficultés, la Banque de réserve de la Nouvelle-Zélande pourrait exercer la gamme de pouvoirs dont elle jouit toujours pour protéger les intérêts des déposants.

Éléments clés du système néo-zélandais de divulgation imposé aux banques

- 1. Chaque trimestre, les banques doivent exposer de façon très complète et détaillée leur actif, leur passif et les risques auxquels elles sont exposées.**
- 2. Conjointement avec les banques, la Banque de réserve établit avec précision ce qui doit faire l'objet de la divulgation détaillée.**
- 3. Les banques préparent également un sommaire de deux ou trois pages résumant l'information divulguée tous les trimestres qui est mise à la disposition des clients dans chaque succursale.**
- 4. Conjointement avec les banques, la Banque de réserve établit les données précises à présenter dans le sommaire de deux ou trois pages (cote de solvabilité de la banque, ratio de capital, concentration maximum du risque et qualité de l'actif) ainsi que le mode de présentation des données.**
- 5. Tous les administrateurs des banques sont tenus d'attester la fiabilité des relevés trimestriels.**
- 6. Tous les administrateurs d'une banque sont tenus d'attester que les mécanismes internes en vigueur dans l'institution conviennent à la nature des activités de cette dernière et sont appliqués correctement.**
- 7. Les administrateurs sont passibles de sanctions importantes (amende ou emprisonnement) s'ils font en toute connaissance de cause des déclarations fausses ou trompeuses.**
- 8. Les administrateurs ont une responsabilité civile personnelle illimitée si d'autres subissent des pertes dues à des déclarations fausses ou trompeuses qu'ils auraient faites en toute connaissance de cause.**

9. Les administrateurs ne sont pas passibles de sanctions et ne sont pas tenus personnellement responsables s'ils peuvent prouver qu'ils ont agi avec soin et prudence et n'ont pas démontré de négligence.
10. Les institutions étrangères oeuvrant en Nouvelle-Zélande sont tenues de divulguer les renseignements demandés concernant les activités qu'elles mènent en Nouvelle-Zélande (il revient à l'institution financière mère de décider des données à rendre publiques à propos des opérations internationales).
11. La Banque de réserve publie une comparaison des données fournies dans les sommaires de deux ou trois pages que les banques sont obligées de produire.

Le Comité reconnaît que, compte tenu du système actuellement en vigueur au Canada en vertu duquel des renseignements importants demeurent confidentiels, l'organe de réglementation jouit de davantage de latitude dans ses rapports avec les banques qu'il n'en aurait si le système en place appelait une divulgation complète des données comme en Nouvelle-Zélande. Dans certaines circonstances, lorsque le système de réglementation est plus discrétionnaire (et confidentiel) comme celui du Canada, l'organisme de réglementation doit faire preuve de davantage de souplesse dans ses rapports avec les banques que ne l'exigerait une interprétation stricte des règles. Cet état de choses peut empêcher un problème mineur de dégénérer.

Il faut toutefois tenir compte d'autres considérations. Comment pouvons-nous faire en sorte que toutes les institutions se trouvant dans une situation similaire soient traitées de la même façon? Les banques se trouvent-elles encouragées à prendre plus de risques du fait de cette souplesse discrétionnaire qu'elles n'en prendraient si elles étaient tenues à une divulgation complète de leurs données?

Le Comité reconnaît qu'il faut trouver le juste milieu entre la divulgation pleine et entière et la souplesse que la confidentialité permet, mais il est convaincu qu'un régime appelant une plus grande divulgation des données se justifie tout à fait. Les institutions qui savent que leur

comportement fera l'objet d'un examen du public s'assureront que toutes les décisions prises adhèrent aux processus et aux méthodes établis. Elles ne compteront pas sur une certaine tolérance de l'organisme de réglementation pour les protéger des conséquences de leurs erreurs.

De plus, le Comité se rend bien compte que l'utilité de la divulgation dépend de la qualité des données disponibles. Presque chaque organisme de réglementation avec lequel il s'est entretenu lui a affirmé que les méthodes comptables actuelles entravent dans une certaine mesure l'efficacité de la divulgation. Les normes comptables n'étant pas harmonisées à l'échelle internationale, il est difficile de comparer les institutions financières d'un contexte de réglementation à l'autre. Le Comité international de normalisation de la comptabilité, où 88 pays sont représentés, s'efforce actuellement de remédier à ce problème. (Voir la page 38 pour en savoir plus à ce sujet.) Le succès de ce projet déterminera le lien à établir entre la divulgation et la discipline de marché.

Il est intéressant de noter à ce propos qu'en juillet 1998 l'*Office of the Comptroller of the Currency* (OCC) américain a fait savoir que, pour la première fois, les organismes de réglementation s'adresseraient directement aux administrateurs des banques pour établir les prêts qui sont risqués et les méthodes suivies en matière d'octroi de prêt. De l'avis de l'OCC, l'absence de vigilance de la part des administrateurs explique en partie les difficultés auxquelles les institutions d'épargne et de crédit sont aux prises aux États-Unis. Par conséquent, les administrateurs devront prendre leurs responsabilités de surveillance plus au sérieux et ne pourront plus prétendre ne pas avoir été mis au courant d'éventuelles difficultés.

Le Comité est d'avis que les administrateurs et les cadres supérieurs des banques devront être tenus davantage responsables des décisions prises par leur institution et qu'il devrait y avoir divulgation plus complète de la situation financière des banques. Les administrateurs ne seraient pas tenus responsables personnellement des pertes encourues s'ils peuvent invoquer comme défense une diligence raisonnable.

Le Comité estime qu'il faut trouver le juste milieu entre un système de réglementation plus transparent et une réglementation interventionniste. Parce que les administrateurs et les cadres supérieurs des banques assumeront une plus grande responsabilité et que la transparence augmentera, l'organisme de réglementation n'aura plus à imposer des règlements aussi onéreux que ceux qu'il doit imposer dans un régime caractérisé par une plus grande confidentialité des données.

Recommandations

- 1. Le Comité recommande que le Canada adopte un système de divulgation des données semblable à celui choisi par la Nouvelle-Zélande, qu'il adaptera pour tenir compte du contexte juridique et institutionnel du pays.**

Pour limiter les risques auxquels s'exposent les banques : le capital

Comme nous l'avons déjà mentionné, les critères du Comité de Bâle se sont révélés peu satisfaisants parce qu'arbitraires. Notre comité a pris connaissance d'un certain nombre d'initiatives qui tentent de s'éloigner des approches de réglementation détaillées qui ne conviennent pas au contexte actuel. Celles-ci sont exposées dans les études sur les divers pays qui se trouvent en annexe.

Nous avons également appris, toutefois, que le profil de risque d'une institution peut changer de façon remarquable à la faveur d'un simple échange de messages électroniques. Pourquoi donc chercher à mesurer le risque que présente le portefeuille d'un intermédiaire financier? Tout d'abord, selon ce qui a été dit au Comité, l'organisme de réglementation doit se faire une idée des risques auxquels est exposé l'intermédiaire dans l'ensemble et non pas à un moment précis. Deuxièmement, en l'absence d'idée précise des risques pris, comment l'institution concernée ou l'organisme de réglementation peuvent-ils établir des normes de suffisance du capital?

C'est parce que les institutions financières maintiennent un certain capital en réserve que leurs déposants et toute autre partie envers laquelle elles ont des engagements sont assurés qu'elles seront en mesure d'honorer leurs engagements si elles subissaient des pertes « acceptables » à la suite d'opérations au ou hors bilan.

Par voie de conséquence, l'intermédiaire financier et l'organisme de réglementation doivent connaître dans une certaine mesure le risque associé à toutes les activités de l'institution.

2. **Le Comité appuie donc fortement la participation continue du BSIF aux initiatives en cours entreprises par les organismes de réglementation un peu partout au monde visant à explorer les moyens d'établir des normes de capital qui s'appuient davantage sur le risque présenté par l'ensemble du portefeuille d'une banque et sur les approches qui incitent la direction à engager les niveaux de capitaux nécessaires.**

Pour limiter les risques auxquels s'exposent les banques : réglementation fondée sur les règles ou réglementation fondée sur le jugement

Pour ce qui est du contenu de la réglementation, le Comité a pris connaissance d'un point de vue diamétralement opposé au cours de son voyage en Europe et aux États-Unis. Les Européens préconisent une approche fondée sur le jugement qui, en théorie, revient à établir une réglementation relativement vague et à laisser à l'organisme de réglementation le soin de l'adapter à chaque cas selon ce qu'il lui semble approprié. Les Américains, par contre, préconisent une approche fondée sur les règles qui appelle une application relativement stricte de règlements très détaillés.

En pratique, les approches suivies en Europe et aux États-Unis ne sont pas aussi tranchées. Même si l'approche suivie en Europe est, à coup sûr, moins axée sur les règlements que celle adoptée aux États-Unis, la réglementation européenne n'est pas vague au point que les institutions puissent tailler sur mesure leur propre régime. Et, d'autre part, les règles suivies aux États-Unis ne sont pas détaillées au point que les organismes de réglementation n'ont aucune latitude pour les adapter aux circonstances particulières d'une banque, mais ils jouissent d'une bien moins grande liberté que les organismes de réglementation européens.

Parmi tous les intervenants que le Comité a rencontrés à Washington et à New York, nombreux étaient ceux qui ont déclaré que, dans un monde idéal, ils choisiraient une approche plus souple pour traiter les questions de sécurité et de solidité et une approche plus rigide en matière de protection du consommateur et de divulgation des données. Ils ont toutefois précisé

que, en raison du grand nombre d'institutions présentes aux États-Unis, une approche fondée sur le jugement n'est tout simplement pas applicable. Qui plus est, de l'avis des organismes de réglementation américains, cette dernière approche soulève des questions de risque d'ordre moral et incite les organismes de réglementation à la tolérance. Dans un contexte plus rigide, il est plus facile pour l'organisme de réglementation de se montrer sévère lorsque cela se justifie.

Lorsque l'exercice du pouvoir discrétionnaire s'impose, il doit s'accompagner de transparence. Aux États-Unis, quand une institution financière ne peut honorer ses engagements, l'organisme de réglementation doit expliquer la nature exacte des mesures qui ont été prises pour éviter la défaillance et le moment où celles-ci ont été prises. Il doit adresser ce rapport au *General Accounting Office* et au Congrès. En gros, selon ce qui a été dit au Comité, les institutions financières et les organismes de réglementation américains préfèrent un système fondé sur des règles, à condition que celles-ci ne représentent pas un carcan. Il semble que les États-Unis s'orientent vers une approche davantage axée sur l'exercice du jugement pour les grandes institutions.

On peut tirer un certain nombre d'enseignements utiles de ces deux approches. Les institutions sous réglementation doivent bien comprendre comment les règlements seront appliqués dans des situations qui ne sont pas uniques ainsi que les raisons qui justifient telle ou telle décision. Il doit de plus y avoir constance dans l'interprétation des règlements et l'application à une institution particulière ainsi qu'à plusieurs institutions. En cas de rejet du point de vue d'une institution, il faudra qu'une explication soit fournie.

Le Comité estime que la situation du Canada s'apparente davantage à celle des États-Unis qu'à celle de l'Europe et que le BSIF a trouvé le juste milieu. Les Européens appliquent depuis très longtemps une approche informelle fondée sur la consultation, et les Américains sont plus habitués à une approche qui peut déboucher sur des conflits, voire des litiges. De l'avis du Comité, il est tout à fait justifié d'énoncer les règles de façon relativement précise sans que celles-ci ne constituent pour autant pour les institutions ou pour le BSIF un carcan.

Le Comité recommande :

3. que le BSIF puisse utiliser une approche réglementaire mixte, qu'il soit libre de décider de la meilleure approche réglementaire à employer selon les circonstances, c'est-à-dire d'adopter des codes détaillés stipulant la conduite appropriée et des exigences en matière de divulgation pour certains secteurs ou de permettre au secteur concerné d'élaborer ces codes;
4. que le BSIF fasse une analyse avantages-coûts des règlements proposés dans le cadre de son processus de consultation avec les intéressés;
5. que, lorsqu'il rend une décision, le BSIF explique clairement les motifs de sa décision et que, s'il rejette le point de vue d'une institution, il donne à cette dernière une explication.

L'organisme de réglementation suit les pratiques de gestion des risques des banques, mais ses pratiques et ses méthodes de supervision à lui ne sont l'objet d'aucune surveillance systématique. Les services de vérification interne se concentrent généralement sur les détails d'une situation particulière et non sur des questions générales comme l'uniformité des normes.

Au Royaume-Uni, la *Financial Services Authority* (le nouvel organisme de réglementation des institutions financières) est en train de créer une fonction assurance de la qualité pour que les examinateurs suivent les normes établies et pour encourager l'adoption de pratiques exemplaires. L'objectif visé est d'assurer une norme de qualité, c'est-à-dire uniformiser l'application des normes d'exploitation et non deviner les décisions des superviseurs. Une telle fonction constitue un outil de gestion important qui peut clairement contribuer à l'amélioration constante des pratiques et des méthodes de supervision.

Le Comité recommande :

- 6. que le BSIF établisse une fonction assurance de la qualité pour assurer une application plus uniforme des normes d'exploitation. Cette fonction devrait porter sur les aspects techniques de la supervision et les questions plus larges de gestion, telles que le perfectionnement et la formation du personnel.**

La régie des sociétés et le BSIF

Le Comité a été convaincu par les arguments des représentants de la FSA et de la Banque fédérale de réserve de New York de la valeur d'un conseil d'administration pour l'organisme de réglementation. Les conseils d'administration font office d'organe de surveillance, et non d'exécution, et apporte à l'organisme de réglementation les connaissances de spécialistes du secteur faisant l'objet de la réglementation; ces spécialistes peuvent présenter le point de vue du secteur privé dans les processus mis en oeuvre par l'organisme de réglementation pour exécuter son mandat et sont en mesure de transmettre au public le point de vue de l'organisme de réglementation.

Le Comité recommande :

- 7. que le BSIF ait un conseil d'administration constitué de sept administrateurs chargés de surveiller l'exercice des pouvoirs réglementaires du Bureau, dont au moins les deux tiers soient indépendants (selon la définition qui sera adoptée après les consultations et les audiences publiques décrites à la recommandation 8);**
- 8. que les décisions relatives au choix, au mandat et à la rémunération des administrateurs ainsi qu'au choix du président soient tranchées par le gouvernement après que celui-ci aura mené de vastes consultations auprès du public et tenu des audiences devant le Comité sénatorial des banques;**

9. **que le Conseil d'administration du BSIF fonctionne comme un conseil d'administration de société privée, sauf qu'il n'aura pas le pouvoir d'embaucher ou de renvoyer le surintendant;**
10. **que le surintendant soit choisi parmi une liste de candidats présentée au ministre par le Conseil d'administration (approche suivie pour choisir le gouverneur de la Banque du Canada); et**
11. **que le Comité sénatorial des banques tienne des audiences annuelles sur le rendement du BSIF par rapport aux objectifs énoncés dans la loi et dans les processus de régie interne du Bureau.**

Questions relatives aux consommateurs

Dans chacun des pays sur lesquels a porté l'étude, les organismes de réglementation que le Comité a entendus ont déclaré qu'il faut sensibiliser davantage le public au secteur des services financiers et à ce à quoi les consommateurs devraient s'attendre de l'organisme de réglementation et de la société d'assurance-dépôts. Il est particulièrement inquiétant de voir que beaucoup pensent que les dépôts qu'ils ont confiés à des institutions financières sont protégés par des régimes public ou privé en cas de défaillance, alors que cela n'est pas vrai. Beaucoup n'ont qu'une très vague idée du rôle des institutions financières et des types de dépôt que celles-ci offrent. Au Royaume-Uni, la FSA devra mener des campagnes d'information du public à propos de ces questions.

Le Comité recommande :

12. **que le gouvernement élabore des programmes d'information du public portant sur les services financiers, la nature des risques courus lors de transactions avec des banques, les institutions sous réglementation fédérale et la signification de ce concept ainsi que sur la protection accordée à ceux qui font affaire avec des banques;**

13. que le BSIF établisse un processus intégrant officiellement la participation des consommateurs à toute consultation qu'il entreprend sur les changements proposés à la réglementation;
14. que le gouvernement revoie les exigences en matière de divulgation de renseignements sur les produits financiers destinés aux particuliers de manière à ce que ces renseignements permettent une comparaison des produits. Ces renseignements devraient :
 - a) être compréhensibles et suffisants pour que le consommateur puisse prendre une décision informée sur le produit financier et
 - b) être compatibles avec les renseignements concernant des produits semblables, quelle que soit l'institution qui les fournit;
15. que le gouvernement surveille régulièrement l'efficacité des exigences en matière de divulgation de renseignements en analysant les plaintes déposées et en menant des sondages auprès des utilisateurs.

La capacité du BSIF de réaliser son mandat

Les organismes de réglementation, les banques et les analystes ont rappelé à maintes reprises au Comité l'importance cruciale pour un organisme de réglementation de disposer d'un personnel et de services de soutien de qualité, en particulier dans le domaine de la technologie de l'information, pour qu'il puisse s'acquitter de ses responsabilités.

L'organisme de réglementation doit avoir dans son personnel des employés qui peuvent valider les modèles utilisés par les institutions financières pour mesurer le risque. Bien qu'il n'existe aucun modèle universel, il y a un objectif universel : mesurer la valeur en risque (VaR). L'organisme de réglementation n'a pas pour fonction de conseiller la banque sur le modèle à

utiliser pour gérer les risques mais de conseiller à cette dernière de faire appel à un consultant s'il estime que le modèle qu'elle emploie pour évaluer les risques n'est pas adéquat.

À mesure qu'apparaissent de nouveaux instruments financiers, le risque que présente les activités d'une banque évolue. L'organisme de réglementation doit donc sans cesse mettre à jour les connaissances de ces examinateurs (ceux-ci ont cependant l'avantage d'évaluer et non de créer, cette dernière tâche étant plus difficile).

D'autre part, il existe un écart important entre les salaires versés par les organismes de réglementation et ceux versés dans le secteur privé. La Réserve fédérale et l'OCC, aux États-Unis, de même que la FSA, au Royaume-Uni, ont certes des échelles salariales qui permettent une rémunération plus élevée que dans la fonction publique, mais qui demeurent inférieures à celles du secteur privé. Il est donc de plus en plus difficile de trouver du personnel qualifié et de le conserver.

Les organismes de réglementation ont été en mesure d'attirer des employés ayant les capacités nécessaires, à défaut d'expérience, pour devenir examinateurs de banque. Mais il est très difficile de conserver un personnel d'expérience. L'organisme de réglementation devient un centre de formation des institutions financières privées (ce qui, selon certains, est une fonction normale de la fonction publique), qui ajoutent ensuite les compétences de pointe nécessaires pour surveiller les risques dans une organisation complexe. Les compétences acquises dans un organisme de réglementation s'appliquent presque toutes au secteur privé.

Le BSIF devrait être à même de puiser dans les frais d'examen payés par les institutions sous réglementation pour verser des salaires qui lui permettent d'attirer et de retenir du personnel de haut niveau. Il devrait donc ne pas être tenu par la réglementation s'appliquant à la fonction publique.

Le Comité recommande :

16. que le BSIF dispose des ressources et des pouvoirs nécessaires pour

- (A) attirer et retenir le personnel de qualité nécessaire pour réglementer les institutions financières dans le cadre de plus en plus complexe dans lequel se déroulent ses activités;**
- (B) fournir la formation continue nécessaire afin que le personnel comprenne l'évolution rapide du secteur des services financiers et**
- (C) effectuer les investissements en technologie de l'information nécessaire pour pouvoir exécuter ses tâches d'une complexité croissante.**

PARTIE II : Autres points débattus avec le Comité

1) La taille des banques, un critère de succès

Cette question comporte quatre volets, qui ont été présentés au Comité au cours des réunions que celui-ci a tenues :

1. Faut-il occuper une place de choix sur le marché national pour réussir sur le marché international?
2. La taille est-elle un facteur de succès dans le secteur bancaire?
3. Est-il important pour un pays d'avoir une banque appartenant à des intérêts nationaux qui occupe une place de choix sur le marché international?
4. La taille des banques est-elle un domaine dans lequel les pouvoirs publics doivent intervenir?

Aucun des intervenants avec lesquels le Comité s'est entretenu n'a soutenu qu'il fallait occuper une place importante sur le marché national pour réussir sur le marché mondial.

À ce sujet, le Comité a appris que, même si la taille est effectivement importante, elle ne constitue pas en soi une condition suffisante pour devenir une institution de calibre mondial. Par exemple, il y a 10 ans, les grandes banques étaient toutes japonaises. Cela ne leur a pas garanti le succès. Néanmoins, une banque de taille importante dispose du capital de base nécessaire pour réussir à l'échelle planétaire, même si cela n'est pas garanti.

De nombreuses études ont porté sur le lien entre la taille et le coût des services bancaires, mais aucune n'a fourni de conclusion probante. Selon certains des intervenants que le Comité a rencontrés, les fusions opérées un peu partout au monde sont de très grande ampleur, et les

économies d'échelle à réaliser sont relativement faibles si l'on considère le long terme. Pour bénéficier de telles économies, les banques devront devenir des mégabanques. D'autres intervenants ont prétendu le contraire, à savoir que les mégabanques peuvent réaliser des gains en efficience très importants.

L'argument coût-efficacité a souvent été invoqué dans le cas des investissements en technologie de l'information. Les dépenses qu'une banque doit engager pour se doter des systèmes informatiques de pointe qui lui sont nécessaires pour réussir dans le monde d'aujourd'hui représentent en fait des coûts fixes, ce qui signifie que plus la banque est importante, plus les coûts unitaires baissent.

Traditionnellement, chaque entreprise devait mettre au point ses propres systèmes informatiques. Cela est désormais dépassé. Les banques ont plutôt tendance aujourd'hui à acheter des systèmes clés en mains.

Être de petite taille ne constitue pas un inconvénient. La technologie est incontournable et il faut s'équiper de la meilleure qui soit... mais même la plus petite des banques peut se doter du meilleur équipement, si elle choisit avec soin. Ce sont les grandes banques qui sont en difficulté.¹

Dans le même ordre d'idées, la Citibank, qui était à l'avant-garde pour ce qui est de la mise au point de technologies exclusives, a changé de stratégie.

La Citibank s'adresse désormais essentiellement à des entreprises spécialisées en technologie de l'information qui offrent des logiciels non spécialisés, disponibles dans le commerce, pour des activités spécifiques et qui gèrent les systèmes nécessaires à la distribution de données, au traitement des transactions, aux services de téléphonie et aux services d'imagerie. La banque est ainsi libre de se concentrer sur les activités qui lui sont propres et non sur la technologie.²

Le Comité a appris, de la bouche de la plupart des gens qu'il a rencontrés, que les institutions financières de taille moyenne qui offrent des produits multiples auront de plus en plus de difficulté à parvenir à l'efficience opérationnelle. Celles qui tentent de tout faire

(1) « Bankers, vendors get better at meeting tech challenges », *ABA Banking Journal*, juillet 1998, p. 59.

(2) « Citibank recharts its technology course », *ABA Banking Journal*, mai 1998, p. 40.

échoueront et celles qui se concentreront sur un petit nombre de services productifs réussiront peut-être. La State Street Bank est un exemple de banque qui a un créneau mondial (dans le secteur de la garde de titres) sans être une mégabanque.

De nombreux produits qui, par le passé, étaient proposés par les institutions financières offrant des produits multiples sont désormais concentrés dans un nombre plus restreint de mains. Les prêts hypothécaires et les cartes de crédit, par exemple, sont de plus en plus l'apanage de grandes institutions financières qui n'offrent qu'un seul produit (ce que les Américains appellent des *category killers*). Le facteur taille est important pour les entreprises qui vendent de multiples produits et qui sont aux prises avec ce type de concurrence.

Pour ce qui est de savoir si un pays a besoin d'une banque nationale d'envergure internationale, il semblerait que cela soit important pour les multinationales américaines, aux dires de certains intervenants que le Comité a rencontrés aux États-Unis. Il faut une grande banque nationale pour financer les exportations et pour faciliter la répartition de la dette intérieure. Qui plus est, lorsque le crédit se fait rare, une banque étrangère accordera-t-elle la priorité à ses clients nationaux avant de répondre aux besoins de ses clients étrangers? Si une des banques nationales occupe une place importante sur le marché international, elle constituera une source importante et fiable de capitaux pour les multinationales établies au pays.

Le Comité a entendu le même point de vue aux Pays-Bas et en Suisse, mais non au Royaume-Uni ni en Nouvelle-Zélande. Les Australiens, quant à eux, se penchent toujours sur la question.

En fin de compte, en quoi la politique gouvernementale a-t-elle à voir avec la taille des institutions financières? La réorganisation du secteur des services financiers (fusions, constitution d'institutions offrant un seul produit, fournisseurs de services financiers spécialisés, etc.) est une réponse à la concurrence du marché. Les actionnaires désirent voir une augmentation de la valeur de leurs placements et les consommateurs, une amélioration de la qualité des

services et de meilleurs prix. Quelles sont les questions de politique publique qui portent sur cette évolution?

La politique gouvernementale doit s'intéresser à trois questions en particulier. Tout d'abord, l'avènement de grandes banques signifiera-t-il une réduction de la concurrence? La taille et la concentration sont deux concepts différents. Si l'apparition de grandes banques sur le marché se solde par une diminution de la concurrence, le gouvernement aura le choix entre deux scénarios. Il pourra interdire les mégabanes ou adopter des moyens de faire en sorte que les grandes institutions ne puissent éviter la véritable concurrence.

Deuxièmement, une institution bancaire de grande taille a-t-elle un pouvoir politique et une influence sur les décideurs qui est inacceptable? Une fois encore, dans un tel cas, le gouvernement peut interdire les grandes institutions ou mettre au point des moyens de faire obstacle à cet effet.

Enfin, avec l'apparition des mégabanes, risque-t-on, comme nous l'avons déjà dit, de voir apparaître la perception que les grandes institutions sont à l'abri des faillites? Si une telle impression se manifeste, de façon implicite ou explicite, le fait que les banques prennent de l'ampleur n'aura aucun effet. Autrement, il sera important de veiller à ce que des mécanismes soient en place pour contrer cette impression.

La plupart des intervenants avec lesquels le Comité s'est entretenu ont fait savoir que, tant que les fusions ne posent pas de problèmes d'intérêt public, la décision de fusionner, de prendre de l'ampleur, d'éliminer certaines activités, etc., devraient être fonction d'impératifs commerciaux. Toute stratégie commerciale est, et doit être, jugée par les intervenants sur le marché.

2) Les banques communautaires

Le Comité a beaucoup entendu parler du dynamique second palier d'institutions financières des pays ayant participé à l'étude, qui livrent une concurrence efficace aux grandes banques.

Aux États-Unis, par exemple, ce sont des banques communautaires. Parce qu'elles sont bien gérées, ces banques sont au courant du niveau de risque auquel elles sont exposées, car elles sont très proches de leur clientèle (elles sont généralement dirigées par un ressortissant local qui connaît bien la communauté), et offrent un fort rendement de l'actif. Elles demandent un capital relativement faible, qui peut être aussi faible que 3 millions de dollars, beaucoup de paperasserie et une expérience considérable. Elles achètent l'équipement informatique dont elles ont besoin et sous-traitent les opérations d'arrière-scène. En gros, la banque vend un service. Toutefois, les banques communautaires sont vulnérables en cas de chocs exogènes dont la communauté dans laquelle elles opèrent serait l'objet. Les banques nationales profitent de la diversification géographique.

Le Comité a appris que, pour encourager les banques communautaires au Canada, il faudrait qu'elles ne jouissent pas de pouvoirs spéciaux et que leurs obligations en matière de fonds propres assurent leur sécurité et leur solidité. En outre, l'organisme de réglementation doit obtenir les ressources nécessaires pour pouvoir embaucher, former et placer le personnel dont il a besoin compte tenu du nombre accru d'institutions sous réglementation. La réglementation des petites banques est une activité qui exige beaucoup de main-d'oeuvre, surtout lorsque les temps sont difficiles.

3) Les sociétés de portefeuille

Pour ce qui est de la distinction entre le modèle société de portefeuille-société affiliée et le modèle mère-filiale, certains ont soutenu que la différence est mince.

D'aucuns croient que le modèle de la société de portefeuille protège les diverses filiales au cas où l'une d'entre elles ferait faillite (et permet d'isoler le filet de sécurité de toutes les autres opérations de la banque), mais d'autres ont affirmé que, dans la mesure où la réglementation est efficace dans le modèle mère-filiale (c'est-à-dire ne permet pas de compter deux fois le capital), la faillite d'une filiale d'exploitation ne devrait pas entraîner la faillite des autres filiales.

La pertinence du modèle de la société de portefeuille par rapport à celui de la mère-filiale semble faire l'objet d'une querelle intestine entre les organismes de réglementation américains. Ce n'est pas le cas ailleurs.

Une des personnes que le Comité a rencontrées a laissé entendre qu'il peut être malaisé d'établir de quel organisme de réglementation relève telle ou telle filiale. Elle a cité l'exemple de la banque japonaise Daiwa, qui a essuyé en 1995 des pertes s'élevant à 1,1 milliard de dollars américains après que son négociant en obligations de New York a dissimulé les pertes de cette banque 11 années durant. La banque avait été examinée par des organismes de réglementation bancaire alors qu'il aurait mieux valu que le problème soit porté à la connaissance d'organismes de réglementation des maisons de courtage.

La plupart des intervenants avec lesquels le Comité s'est entretenu ont fait savoir que, sauf si une forme particulière de structure d'entreprise va à l'encontre de l'intérêt public, la décision d'utiliser le modèle société de portefeuille ou le modèle mère-filiale devrait être dictée par des considérations d'ordre commercial. En fin de compte, c'est le marché qui juge et doit juger du bien-fondé de toute stratégie d'entreprise.

4) La coopération internationale entre les organismes de réglementation et la réglementation des banques étrangères et des institutions non bancaires

De l'avis de la plupart des personnes à qui le Comité a parlé, toutes les institutions qui occupent une place de choix sur le marché international et dont la défaillance se répercuterait sur la stabilité du système financier devraient faire l'objet d'une supervision globale.

Nombreux sont ceux qui ont suggéré qu'il conviendrait de convenir d'un organisme de réglementation principal pour chaque institution financière multinationale assujettie à la réglementation. Cet organisme coordonnerait les activités des organes de réglementation nationaux traitant avec une société en particulier et veillerait à ce que l'institution financière fasse l'objet d'une réglementation globale.

Pour ce qui est de la coopération internationale entre les organismes de réglementation, les États-Unis n'accepteront pas comme organisme de réglementation principal un organisme de réglementation provenant d'un autre pays. D'ailleurs, les organismes de réglementation américains ont soutenu que cette approche pourrait réduire la souplesse du système, en particulier si les autres organismes de réglementation ne transmettent qu'avec réticence les renseignements sur les problèmes qui existent dans leur juridiction. Si la structure est trop lourde, il peut s'avérer difficile de résoudre les problèmes en cas d'urgence. Par ailleurs, quel que soit le degré de coopération, le pouvoir d'exécution de l'organisme de réglementation principal ne va pas plus loin que les frontières nationales. À l'étranger, les Américains insistent sur le principe du traitement national, voulant que les institutions américaines exerçant leurs activités à l'étranger jouissent des mêmes pouvoirs et soient traitées de la même façon que les institutions financières étrangères oeuvrant aux États-Unis.

Des entreprises internationales comme GE Capital et Merrill Lynch présentent un défi pour le système financier international. Ce type d'entreprise peut relever de plusieurs organismes

de réglementation, qui s'occupent chacun d'un type d'activité en particulier. Il n'y a donc aucun organisme de réglementation qui examine l'ensemble de la société. Et il devrait y en avoir un. Les institutions financières sous réglementation, dont le Comité a rencontré des représentants, ont aussi soutenu que ces grandes entreprises financières internationales relativement peu réglementées jouissent peut-être d'un avantage concurrentiel par rapport aux institutions financières réglementées; les règles ne sont donc pas les mêmes pour tous, ce qui devrait être le cas.

5) La multitude d'organismes de réglementation aux États-Unis

Le nombre d'organismes de réglementation dont un pays a besoin dépend, entre autres choses, du degré de concentration de son secteur de services financiers, de la structure gouvernementale (fédérale ou unitaire), de la répartition des pouvoirs selon la constitution et de la volonté de s'en remettre aux forces du marché. Le Royaume-Uni, et sa *Financial Services Authority* toute puissante, et les États-Unis, avec leurs nombreux organismes de réglementation, sont à l'opposé l'un de l'autre.

La plupart de ceux qui ont fait connaître leurs points de vue au Comité sont en faveur d'un organisme de réglementation relativement centralisé. Le système canadien est souvent pris en modèle, quoiqu'il faudrait que la réglementation relative aux opérations sur titres soit confiée au BSIF.

Même si la plupart des gens que le Comité a rencontrés ont reconnu que, s'il fallait repartir à zéro, il ne faudrait pas créer un régime de réglementation semblable à celui qui existe aujourd'hui aux États-Unis, ce dernier présente certains avantages très nets. Beaucoup soutiennent que le système américain, avec tous ses organismes de réglementation, assure aux institutions financières la souplesse qui manque dans les systèmes plus unifiés comme le système britannique.

Les banques choisissent leur organisme de réglementation en fonction du type de services qu'elles souhaitent offrir, de la structure d'entreprise qu'elles veulent adopter et de l'endroit où elles désirent exercer leurs activités. (Dans le cas de la fusion Chase-Chemical, la première a une charte fédérale et la seconde, une charte d'État, tandis que la banque issue de la fusion a adopté une charte d'État. La plupart des propositions de fusion qui ont été annoncées récemment donneront lieu à des sociétés constituées sous le régime fédéral.)

Ce « magasinage » a grandement favorisé l'innovation.

Un autre avantage des organismes de réglementation multiples est la variété des points de vue qui sont exprimés. Dans le modèle de la FSA britannique, il n'y a pas de dialogue comme aux États-Unis, où les organismes de réglementation se contestent les uns aux autres.

6) La Community Reinvestment Act

La *Community Reinvestment Act* a été portée à la connaissance du Comité; il s'agit d'une loi fédérale datant de 1977 en vertu de laquelle les banques sont tenues de chercher de façon active des possibilités de prêt dans les communautés locales où elles sont situées. Elle ne prévoit ni contingent ni affectation de crédit obligatoire. Aucune banque n'est tenue d'accorder des prêts à des clients dont la cote de crédit est mauvaise. La loi s'appuie sur la communication des renseignements pour encourager les institutions de prêt à offrir leurs services à des secteurs auparavant mal servis.

L'institution de prêt est évaluée tous les 18 à 24 mois par l'un ou l'autre des quatre organismes de réglementation dont elles relèvent. La cote varie de « excellent » à « non-conformité importante ». Des normes d'évaluation différentes s'appliquent aux institutions financières, selon qu'elles sont de petites banques, des banques s'adressant aux investisseurs institutionnels ou des banques à but limité, ou encore de grandes banques s'adressant aux particuliers.

Par exemple, les banques ayant un actif s'élevant à plus de 250 millions de dollars américains sont jugées en fonction de cinq facteurs :

1. l'octroi de prêts (le nombre et le volume des prêts que la banque a consentis dans la région sur laquelle porte l'évaluation);
2. la répartition géographique (la répartition des prêts dans la zone géographique, dans la région faisant l'objet de l'évaluation et par groupe de revenu);
3. les caractéristiques des emprunteurs (répartition des prêts selon qu'il s'agit de prêts hypothécaires, de prêts aux petites entreprises, de petits prêts agricoles ou de prêts à la consommation);
4. les prêts consentis pour l'aménagement de la communauté (nombre et volume des prêts de ce type, leur complexité et leur niveau d'innovation) et
5. l'usage que fait la banque de pratiques novatrices ou souples pour répondre aux besoins de particuliers ayant un revenu faible ou moyen.

Les organismes de réglementation examinent les cotes CRA des institutions lorsqu'ils prennent des décisions relatives aux demandes de fusion, aux acquisitions, aux ouvertures et aux fermetures de succursales, aux demandes de charte, aux demandes d'assurance-dépôts ou à toute autre mesure nécessitant une approbation de leur part. Par ailleurs, les groupes communautaires peuvent déposer des plaintes contre les institutions qui, d'après eux, ne fournissent pas un service satisfaisant à leur collectivité.

Selon certains, la plus grande contribution de la loi est le changement de mentalité qu'elle a provoqué à l'égard des prêts. La loi a encouragé les prêteurs à se demander, dans le cours normal de leurs activités, s'ils s'occupent de tous leurs clients potentiels. Certains d'entre eux, qui ne sont pas toujours les plus simples à servir, présentent encore des risques relativement faibles et peuvent rapporter un profit important. Il faut déployer de grands efforts pour atteindre ces clients potentiels, mais le jeu en vaut la chandelle.

Questions portant sur la gestion des risques

Les défaillances des mécanismes de contrôle des risques conduisent souvent à des pertes financières conséquentes. Si l'on connaît les noms Barings, Morgan Grenfell Asset Management, Daiwa et Sumitomo, c'est parce que ces institutions ont perdu des sommes considérables par suite de défaillances de leurs mécanismes de contrôle. Lorsque le contrôle des risques fait défaut, c'est le portefeuille des actionnaires qui s'en ressent, directement ou indirectement, soit parce que l'entreprise est forcée d'injecter davantage de capitaux soit parce que sa valeur nette diminue dès que les pertes résultant d'une défaillance des contrôles sont connues du public.

Il est donc dans l'intérêt de chacun des actionnaires (voire un de ses droits) de remettre en question la façon dont la haute direction et le conseil d'administration de l'entreprise gèrent et contrôlent les risques, car une bonne gestion du risque doit débiter au sommet. Mais quelles questions un actionnaire peut-il raisonnablement poser à un administrateur ou à un cadre

Question 1. Quelle est l'approche suivie par l'institution en ce qui concerne les risques d'ordre financier?

Question 2. Est-ce que les membres du Conseil qui exercent un rôle de supervision comprennent les instruments financiers que l'entreprise utilise ou possède, notamment les produits dérivés?

Question 3. Qui formule les lignes directrices et les politiques de l'entreprise portant sur l'utilisation d'instruments financiers?

Question 4. Le Conseil d'administration a-t-il approuvé ces politiques?

Question 5. Comment le Conseil d'administration encourage-t-il une culture en matière de gestion du risque au sein de l'entreprise?

Question 6. Comment le Conseil d'administration assure-t-il l'intégrité du système de gestion des risques?

Question 7. Y a-t-il séparation des responsabilités entre ceux qui prennent les risques financiers et ceux qui les gèrent ou les contrôlent?

Question 8. Quels types d'instrument financier l'entreprise peut-elle utiliser?

Question 9. Comment sont évalués ces instruments financiers?

Question 10. Y a-t-il un système imposant des limites?

Question 11. Quels sont les principaux risques posés par les instruments financiers?

Question 12. Est-ce que les cadres supérieurs et le Conseil d'administration sont constamment tenus au courant des enjeux financiers de l'entreprise?

Question 13. En ma qualité d'actionnaire, à quel volume de renseignements portant sur les risques financiers auxquels est exposée l'entreprise suis-je raisonnablement en droit d'attendre?

supérieur? Et quelles réponses doit-il recevoir?

Se trouvent ci-contre des questions que les actionnaires peuvent poser à leur conseil d'administration et à la haute direction de leur entreprise. Les réponses constituent des lignes directrices en matière de contrôle et de gestion du risque sur lesquelles les actionnaires peuvent s'appuyer pour évaluer si l'entreprise contrôle correctement ses risques. Les questions sont directes. Les réponses peuvent sembler évidentes, mais les meilleurs mécanismes de contrôle du risque sont fondés sur le bon sens. Toutefois, comme on l'a vu à maintes reprises, le bon sens ne prévaut pas toujours, même parmi les cadres supérieurs des institutions les plus prestigieuses.

Source : Site Internet du International Finance and Commodities Institute à Genève (Suisse), le 12 août 1998 (institut patronné par Arthur Andersen, la Citibank, la Dresdner Bank, J.P. Morgan, KPMG, Reuters, la Société Générale, la Société de banque suisse et Goldman Sachs)

Aperçu : comptabilité et divulgation des renseignements

Ce concept clé en matière de risque désigne l'obligation que les organismes de réglementation font aux entreprises (financières ou non) de leur fournir ainsi qu'à leurs homologues et au public des renseignements appropriés et pertinents. Pour ce faire, les entreprises peuvent recourir aux résultats de sondages, aux rapports produits dans le cadre de la supervision, aux états financiers trimestriels, aux rapports annuels, aux rapports d'analystes en placements, aux prospectus boursiers et à tout autre document.

Les parties intéressées par une entreprise en ont toujours étudié les états financiers afin de se tenir au courant de la situation de cette dernière (et des instruments financiers qu'elle utilise). Mais les normes comptables appliquées aux instruments financiers n'ont pas suivi le rythme auquel les marchés financiers se sont modernisés et n'ont pas été adaptées aux nouveaux usages de ces instruments. Une entreprise peut changer sensiblement son profil de risque financier quasi instantanément en procédant à des swaps de taux d'intérêt ou de devises ou en achetant des contrats d'option ou des contrats à terme pour se protéger contre les effets de l'évolution future des prix. Aucun pays n'est doté de normes comptables globales en matière de comptabilité et de déclaration des transactions portant sur tous les types de produits dérivés et les instruments du marché au comptant. Faute de telles normes globales, des transactions ayant une teneur économique comparable font l'objet de traitements comptables différents. Il devient donc difficile pour les utilisateurs d'états financiers de comprendre l'usage que fait l'organisme concerné de produits dérivés et le système comptable sur lequel s'appuient les états financiers. Cette absence de transparence peut mener à des conclusions erronées sur l'état financier d'une entreprise.

Si les pratiques comptables actuelles présentent des insuffisances, c'est en raison de leurs origines. Les pratiques actuelles sont fondées sur des principes élaborés à une époque où la comptabilité visait essentiellement des entreprises de fabrication qui associaient des facteurs de production (matières premières, main-d'oeuvre, installations et équipement) pour obtenir des produits (biens ou services) destinés à la vente. La comptabilité s'appliquant à ces procédés générateurs de recettes concernait essentiellement l'appariement des charges à payer et les recettes. Un élément crucial de ce processus est le principe de réalisation, qui vise le moment auquel une entreprise a transformé ses facteurs de production en profits, réels ou potentiels. Ces concepts de réalisation des facteurs de production et de mesure en fonction des coûts laissent à désirer, car ils ne prennent pas en compte les manques à gagner ni les pertes résultant de variations des taux du marché entre le moment où la transaction est conclue et la date à laquelle les états financiers sont établis.

Comme aucun pays ne dispose de normes comptables globales, il n'est pas surprenant qu'il n'y ait aucune harmonisation des normes à l'échelle internationale. Les institutions financières

prenant une stature mondiale, ce problème devient d'autant plus pressant que les états financiers vérifiés traditionnels ne fournissent que très peu d'information. Tous s'accordent à dire qu'il faut des normes communes de grande qualité, et le Comité international de normalisation de la comptabilité, qui regroupe 119 organes comptables représentant 88 pays (en janvier 1997), vient de publier un document de travail dans lequel il propose une liste complète de normes internationales. Le comité espère s'entendre sur une série de normes destinées aux émetteurs de valeurs internationales d'ici deux ans.

Source : *Ibid*

ANNEXE A

TÉMOINS

DATE	TÉMOINS
Royaume-Uni, Londres, 9 février 1998	<p>De la Commission des services financiers : M. Howard Davies, président; M. Michael Blair, conseiller législatif général; M. Richard Farrant, administrateur délégué, président et directeur général; M. John Barrass, chef, Relations internationales.</p> <p>De la revue The Banker : M. Steve Timewell, rédacteur; M. Michael Blanden, rédacteur délégué.</p> <p>Du Comité du Trésor de la Chambre des communes : M. Giles Radice, président; M. Tony Colman, député; M. Teddy Taylor, député.</p>
Royaume-Uni, Londres, 11 février 1998	<p>De la Banque d'Angleterre : M. Oliver Page, directeur adjoint, Surveillance des banques; M. Paul Wright, chef de la Division de l'Amérique du Nord et du Japon; M. Alastair Clark, directeur exécutif, Stabilité financière.</p> <p>De HSBC Holdings plc : M. Douglas Flint, directeur, Services financiers M. Richard Bennett, directeur général; M. Matthew King, chef, Conformité</p> <p>De l'Université de Reading : M. Michael Taylor, professeur.</p>

Royaume-Uni,
Londres,
12 février 1998

De l'Association of Canadian Investment Dealers :

M. Michael Chapman, directeur général.

De la Lloyds Bank :

M. Ian Cheyne, CBE, directeur général, Opérations bancaires internationales;

M. J.A. Davies (Tony), directeur, Gestion des risques collectifs.

De Stikeman Elliott :

M. Philip Henderson;

M. Richard Hay;

M^{me} Claire Wheatley.

De CIBC Wood Gundy :

M. David Austin, chef adjoint du contentieux et directeur général, Groupe de régie de la société.

De HSBC Holdings :

M. Richard Bennett, conseiller juridique.

De la Banque Royale du Canada :

M. Guy Scammell, vice-président et directeur de la conformité, Europe.

De la société d'avocats Clifford Chance :

M. Christopher Bates.

De Barclays :

M^{me} Sally Plumridge, directrice, bureau du président.

De Slaughter & May :

M^{me} Ruth M. Fox.

De la Morgan Guaranty Trust Company, New York, London :

M. René Poisson, vice-président, Crédit.

De Freshfields :

M. Guy W. Morton.

De Allen & Overy :

M. Phillip R. Wood.

Royaume-Uni,
Londres,
13 février 1998

De Mondex International Ltd :

M. Michael Keegan, président et directeur général;
M. Christ G. Potts, directeur général adjoint.

Du Office of Fair Trading :

M. Andrew White, chef, Secrétariat des fusions, et
M^{me} Miriam Lewis.

De la Consumer Association :

M^{me} Sally McCombie, chef, Affaires publiques;
M. Phil Telford, chercheur principal.

De Barclays :

M. Andrew Buxton, président.

De Chase Manhattan :

M. Bruce Hannon, directeur principal, Europe, Afrique,
Moyen Orient et opérations internationales de trésorerie;
M. Andrew Panzures, directeur général et responsable des
opérations européennes et internationales de trésorerie;
M. Tom Hoppe, directeur général, Division du commerce
international;
M. Robin Marshall, directeur général, chef de la recherche
économique européenne;
M. Mark Gavin, directeur général et agent principal, régions
rurales (G.-B.);
M. Brian Harte, directeur général et chef des produits;
M. Rachid Ghazali, vice-président, Transactions stratégiques.

Hollande,
12 février 1998

De la Banque centrale de Hollande :

M. Tom de Swaan, directeur général, Surveillance;
J.W. Brockmeijer, directeur adjoint;
A.L. Touw, directeur adjoint, Questions stratégiques;
P.A.A.M. Cornet, directeur adjoint, Régime de réglementation;
J. Koning, directeur général, Secrétariat;
H.J. Brouwer, directeur général, Affaires monétaires;
A. van Dorssen, conseiller auprès du conseil d'administration;
J. Swank, directeur adjoint de section;
A.S. van't Spijker, directeur adjoint de section.

De la Banque ABN AMRO :

M. Wilco ten Berg, premier vice-président exécutif et chef de
la Direction générale de la planification et du contrôle;

M. Jan Pranger, vice-président principal et chef de la Gestion de l'actif et du passif;
M. Tijmen Bout, vice-président principal et chef des rapports aux groupes.

Du ministère des Affaires économiques :

M. Willem Kooyman, ministre des Affaires économiques.

De la Première chambre :

E.H. Schuyer, (Première chambre/D66)
C.P. van Dijk, (Première chambre/CDA);
M. Elske ter Veld (Première chambre/PvdA).

Hollande
13 février 1998

Du Groupe ING :

H.K. (Hans) Verkoren, membre du Comité exécutif, ING Financial Services International;
J.P.H. (Flip) Klopper, directeur général, Affaires juridiques;
M. Willem F. Dutilh, directeur général, Relations publiques;
M. Paul Feenstra, chef, Service de surveillance, Association des banquiers hollandais.

Du ministère hollandais des Finances :

M. Jan Willem Oosterwijk, trésorier général;
M. Pieter Verheugd, chef, Division des affaires monétaires;
M. Steffen Heij, coordonnateur, Division des opérations bancaires.

Suisse
12 février 1998

Du ministère des Finances :

M. Beat Amman, chef, Marchés et services financiers.

De la Commission fédérale des banques suisses :

M. Daniel Zuberbuhler, directeur, Secrétariat;
M^{me} Simona Bustini, Service du contentieux.

Du Conseil national :

M. Claude Frey, conseiller national.

Du Conseil d'État :

M. Edouard Delalay, conseiller d'État;
M. Pierre Paupe, conseiller d'État.

De la Banque cantonale de Berne :g

M. Peter Heller, premier vice-président.

Du Crédit suisse :

M. Roland Kobel, membre du conseil d'administration.

De la Commission de la concurrence :

M. Pierre Tercier, président de la Commission de la concurrence, professeur de droit civil et commercial, Université de Fribourg;

M. Roger Zach, vice-président de la Commission de la concurrence, professeur de droit commercial, Université de Zurich et directeur de l'Institut européen de l'Université de Zurich;

M. Rolf Dalher, directeur, Secrétariat;

M. Philippe Gugler, directeur adjoint, Secrétariat;

M. Benoît Merkt, collaborateur scientifique, Secrétariat;

M. Thomas von Ballmoos, collaborateur scientifique, Secrétariat;

M. Philipp Zurkinden, collaborateur scientifique, Secrétariat.

Suisse,

13 février 1998

De la Banque nationale suisse :

D^r Christian Walter, Section des études bancaires;

M. Marc Raggenbass, directeur, Service du contentieux.

De l'Union des Banques Suisses :

D^r Hans-Ulrich Grimm, secrétaire général adjoint;

D^r Alfred Signer, premier vice-président et chef, Risque- pays, Amériques et méthodes.

De l'Association suisse des banquiers :

M^{me} Silvia Matile-Steiner, directrice, Communications;

D^r Christoph Winzeler, Service juridique;

M. Martin Maurer, économiste principal.

De la Société de Banque Suisse :

M. Pierre Grumbacher, directeur général;

M^{me} Edith Rollin, directrice générale, Services bancaires aux particuliers.

Nouvelle-Zélande,

(par vidéoconférence)

12 mai 1998

De la Reserve Bank of New Zealand :

M. Donald Brash, gouverneur;

M. Ian Harrison;

M. Peter Leddingham.

**De la Commission du commerce du gouvernement de
Nouvelle-Zélande :**
M. Peter Allport.

Australie,
(par vidéoconférence)
2 juin 1998

De l'Université de Melbourne :
M. Ian Harper, professeur.

États-Unis,
Washington,
28 avril 1998

**Du Comité des banques et des services financiers de la
Chambre des représentants :**
M^{me} Laurie Schaffer, directrice générale adjointe.

De la Chambre des représentants :
L'honorable Michael Castle (R-Delaware);
L'honorable John J. LaFalce (D-New York);
L'honorable Rick Lazio (R-New York);
L'honorable Donald Manzullo (R-Illinois).

De la Brookings Institution :
M. Robert Litan, directeur, Programmes économiques.

Du Département des finances :
M. John D. Hawke Jr., secrétaire adjoint, Finances nationales.

États-Unis,
Washington,
29 avril 1998

De Ely & Company Inc. :
M. Bert Ely, président.

Du Group of Thirty :
M. John Walsh, directeur général.

De la Banque centrale américaine :
M. Richard Spillenkothen, directeur, Division du contrôle et de
la réglementation des banques;
M. Edward C. Ettin, directeur adjoint, Division de la recherche
et des statistiques;
M. Larry J. Promisel, conseiller principal, Division des
finances internationales;
M. Roget T. Cole, directeur adjoint, Division du contrôle et de
la réglementation des banques;
M. William A. Ryback, directeur adjoint, Contrôle et
demandes internationales, Division du contrôle et de la
réglementation des banques.

États-Unis,
Washington,
30 avril 1998

De la Securities and Exchange Commission :

M. Isaac C. Hunt, commissaire;
M. Robert L.D. Colby, directeur adjoint, Division de la
réglementation du marché;
M^{me} Elizabeth Jacobs, directeur adjoint, Bureau des affaires
internationales.

Du Bureau du contrôleur de la monnaie :

M^{me} Julie Williams, contrôleur par intérim;
M. Raymond Natter, conseiller en chef;
M^{me} Susan F. Krause, contrôleure adjointe principale.

De la Bankers' Association for Foreign Trade :

M. Robert J. Berry, premier vice-président et directeur,
Opérations bancaires internationales, NationsBank.

États-Unis,
New York,
10 juin 1998

De Merrill Lynch & Co. Inc. :

M. John G. Heimann, président.

De la Federal Reserve Bank of New York :

M. Chester B. Feldberg, vice-président exécutif, Groupe du
contrôle bancaire;
M^{me} Christine Cumming, première vice-présidente;
M. William L. Rutledge, premier vice-président, Groupe du
contrôle bancaire;
M^{me} Beverly Hirtle, vice-présidente, Études bancaires;
M. Lawernce Radecki, vice-président adjoint, Études
bancaires.

De l'Université Columbia :

M. Frederic S. Mishkin, professeur, Graduate School of
Business.

De la Citibank :

D^r H. Onno Ruding, vice-président;
M. Paul Labbé, président et directeur général.

De la Chase Manhattan Bank :

M. Ronald Braco, premier vice-président, Commerce
électronique.

De Salomon Smith Barney Inc. :

M. Samuel Coleman, directeur général, Groupe des institutions financières;

M. Henry C. Dickson, directeur général et analyste principal.

États-Unis,
New York,
11 juin 1998

De New York Stock Exchange Inc. :

M. William Johnston, président et directeur général;

M. Ray Schortemeier, directeur général, Affaires internationales;

M^{me} Marian Herbert, administratrice des programmes, Affaires internationales.

**NOTES SUR LE VOYAGE EN EUROPE :
LONDRES, LES PAYS-BAS ET LA SUISSE**

RÉGLEMENTATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES AU ROYAUME-UNI

Le 20 mai 1997, le chancelier de l'Échiquier du nouveau gouvernement travailliste, Gordon Brown, faisait une déclaration aux Communes sur la réforme de la Banque d'Angleterre et la structure des organismes de réglementation financière. Pendant que la Banque d'Angleterre abandonnerait la surveillance des activités bancaires, la SIB (*Securities and Investment Board*) serait élargie et assumerait la responsabilité de tout réglementer, des banques aux rentes. Le gouverneur adjoint de la Banque d'Angleterre, M. Howard Davies, devait prendre la tête de la SIB à la fin de juillet 1997.

À mesure que les pressions à l'intégration exercées par l'UE s'intensifient, il est possible que les pouvoirs de la FSA soient accrus. Une disposition habilitante de la nouvelle loi permettra, par exemple, au Trésor de confier à la FSA la responsabilité de l'admission à la cote de la bourse (on se servira, pour procéder au transfert, d'un texte réglementaire que le Parlement devra approuver).

La SIB est devenue officiellement la FSA (*Financial Services Authority*) le 28 octobre 1997. L'intégration rapide des divers organismes de réglementation du secteur financier est prévue selon l'échéancier établi pour l'adoption des mesures législatives nécessaires, à savoir

une nouvelle loi sur la Banque d'Angleterre et une loi sur la réforme de la réglementation financière.

Lorsque la nouvelle loi sur la Banque d'Angleterre entrera en vigueur (au printemps de 1998 en principe), la nomination du conseil d'administration de la FSA incombera uniquement au Trésor. Ce conseil, qui aura surtout pour rôle de surveiller la façon dont la FSA exerce ses pouvoirs législatifs, de s'occuper des problèmes de déontologie, de veiller au contrôle de la qualité interne et de s'occuper des grandes questions de politique et de normalisation, ne devrait pas compter plus de 15 membres.

Une fois le passage au nouveau régime terminé, la Banque d'Angleterre, la FSA et le Trésor s'échangeront d'importantes données sur le secteur financier. Le gouverneur adjoint (stabilité financière) de la Banque fera partie du conseil d'administration de la FSA dont le président siègera au tribunal de la Banque d'Angleterre. D'autre part, un comité permanent des représentants du Trésor, de la Banque d'Angleterre et de la FSA se réunira chaque mois pour discuter des grandes questions financières de l'heure. La FSA et la Banque d'Angleterre collaboreront en outre au chapitre des relations avec les groupes et comités internationaux de réglementation.

La responsabilité première de la politique de réglementation continuera d'incomber au Trésor qui est habilité à déposer de nouveaux projets de loi et à proposer des modifications aux lois actuelles. Comme le cadre juridique dans lequel le secteur des services financiers fonctionne est sans cesse modifié par ce qui se passe à Bruxelles, le Trésor aura un rôle extrêmement actif. Il ne voudra cependant pas donner l'impression qu'il s'ingère dans les activités courantes de la FSA, de peur qu'on cherche un coupable si les choses tournent mal.

Le nouveau régime modifie en outre le rôle de la Banque en tant que prêteur de dernier recours. Ce rôle, qui obligeait jusqu'ici la Banque à évaluer la situation lors des crises financières, lui est maintenant retiré. Il incombera dorénavant à la FSA d'évaluer la situation et de recommander au gouvernement les mesures à prendre. Il n'est maintenant plus possible d'engager des deniers publics pour effectuer un sauvetage sans débat public, et il n'y a pas de fonds de réserve.

La loi sur la FSA fixera des objectifs précis au conseil d'administration dans cinq grands domaines : la confiance du public à l'égard des marchés financiers, la protection des consommateurs, la sensibilisation du public, les activités criminelles dans le secteur financier et

l'efficacité économique de ce secteur. Le Comité parlementaire permanent du Trésor devrait en outre tenir des audiences périodiques sur les activités de la FSA.

Au fur et à mesure du passage au nouveau régime, le gouvernement fera paraître des avant-projets de loi et la FSA tracera les grandes lignes de ses méthodes de réglementation.

La FSA sera financée par les institutions réglementées. « Les institutions doivent payer pour avoir le privilège d'être réglementées ». La FSA doit répondre de ses activités au Parlement, et non pas aux institutions. Sans être des intervenants, celles-ci s'inquiètent du coût de la réglementation. Pendant les discussions sur la structure de la FSA, les institutions réclamaient des droits de l'actionnariat. La Chambre des communes voulait aussi avoir son mot à dire dans la composition du conseil d'administration. Le gouvernement a rejeté ces revendications.

Pour ce qui est des coûts de la réglementation, la FSA est bien consciente que le Royaume-Uni s'est contenté jusqu'ici de laisser l'Amérique les absorber. Elle ne voudrait donc pas sacrifier les innovations financières par l'imposition de coûts inutiles aux institutions financières. Elle est par ailleurs tenue de réaliser une analyse coûts-avantages de la réglementation proposée et de consulter les intervenants à ce sujet.

S'il n'est pas nécessaire de faire approuver les règlements par le Trésor, celui-ci peut intervenir lorsque les obligations internationales et la politique de la concurrence sont en jeu (selon l'*Office of Fair Trading* (bureau des pratiques commerciales loyales)). Les règlements établis par la FSA ne peuvent pas aller à l'encontre de la libre concurrence.

La FSA aura aussi un rôle de sensibilisation du public. La nécessité de protéger le consommateur vient en grande partie de ce qu'il est si mal informé. Le fait que les dépôts de beaucoup de personnes auprès d'institutions financières ne sont protégés par des régimes ni publics ni privés, alors que les déposants croient qu'ils le sont, est un sujet de préoccupation particulier. La confusion règne au sujet des types de dépôts offerts par les institutions financières et de leur rôle.

Son mandat de lutte contre la criminalité financière est le seul qui présente des difficultés à la FSA. En dehors du blanchiment d'argent, à quels aspects précis faudrait-il s'attaquer? Qu'est-ce qu'on entend par la lutte contre la criminalité? Cela donnera-t-il lieu à une prolifération des poursuites? Cette tâche demande encore beaucoup de discussions.

A. Ce que le comité a entendu au sujet de la réforme proposée

Les problèmes éprouvés dans le système bancaire (la faillite de la Barings, par exemple) et la commercialisation des rentes privées ont amené le Royaume-Uni à décider que le moment était venu de modifier le système réglementaire de surveillance du secteur des services financiers. Les personnes chargées de proposer des changements n'ont pas trouvé de modèle dont elles pourraient s'inspirer facilement. À leurs yeux, le système américain, beaucoup trop décentralisé, entravait l'efficacité de la réglementation et imposait des frais inutiles au secteur et, par conséquent, à l'économie. Tout en étant un modèle de système centralisé efficace, le système norvégien a été jugé de portée trop limitée pour s'appliquer au contexte britannique. Le BSIF du Canada présentait un bon modèle de réglementation unifiée des banques et des assurances, mais n'offrait aucun indice pour intégrer la réglementation des valeurs mobilières à un régime national de réglementation.

Les décideurs britanniques ont cependant constaté une tendance générale à retirer aux banques centrales la fonction de surveillance bancaire ; dans la majorité des pays membres du Comité de Bâle des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires, la surveillance bancaire n'incombe plus aux banques centrales. Une tendance générale à la consolidation des règlements se manifeste également (l'Australie, le Japon et la Corée du Sud en sont les exemples les plus récents). Lorsqu'il a été question d'une réforme au Royaume-Uni, on ne croyait pas au départ que la Banque d'Angleterre abandonnerait la surveillance bancaire. Deux problèmes figuraient parmi les facteurs qui ont amené le gouvernement à confier la surveillance bancaire à la FSA. Le premier était d'ordre politique. Si la politique monétaire lui était confiée intégralement, la Banque d'Angleterre ne serait-elle pas trop puissante si elle assurait aussi la surveillance bancaire? Malgré le lien manifeste entre la politique monétaire et la surveillance bancaire, il n'est pas nécessaire de les confier au même organisme. Il est également possible, si le même organisme se charge des deux, que la politique monétaire soit influencée par des problèmes de surveillance bancaire. Au Canada, en Allemagne et en Belgique, le fait que la banque centrale n'assure pas la surveillance bancaire ne l'a pas gênée pour mener la politique monétaire. La présence d'un conflit entre la politique monétaire et la réglementation financière n'a pas fait l'unanimité, et ceux qui n'en voyaient pas ont fait valoir par ailleurs que, même s'il y en avait un, le conflit ne disparaîtrait pas du seul fait que les fonctions seraient séparées.

Le deuxième problème avait trait au degré de surveillance nécessaire dans un cadre réglementaire consolidé. La Banque d'Angleterre ne souhaitait pas étendre ses responsabilités au-delà du secteur bancaire. Elle reconnaissait par conséquent que, si les décideurs optaient (comme ils l'ont fait) pour un organisme-cadre de réglementation, elle devrait abandonner la surveillance bancaire (ce qu'elle fit).

Le système des paiements forme un autre lien entre la banque centrale et la surveillance bancaire. Le fait que la surveillance du système des paiements lui incombe n'est pas un argument de poids pour confier directement à la banque centrale la surveillance bancaire. Par contre, il milite fortement en faveur d'une collaboration étroite entre la banque centrale et l'organisme de réglementation des services financiers pour assurer la surveillance du secteur financier. Son rôle de prêteur de dernier recours ne signifie pas non plus que la banque centrale doit réglementer les banques. Il ne faudrait pas confondre la présence éventuelle d'une menace systémique (ce à quoi sert le prêteur de dernier recours) et les « défaillances de la surveillance ». Un organisme de réglementation pourrait être tenté, s'il est également le prêteur de dernier recours, de se servir de ce rôle pour camoufler ses échecs sur ce plan. L'important c'est que la banque centrale et l'organisme de réglementation soient en rapports constants et que la banque centrale soit consciente de la situation des éventuels emprunteurs du prêteur de dernier recours. Pour assurer le maintien des voies de communication entre la FSA et la Banque d'Angleterre, un protocole d'entente a été signé entre le Trésor, la FSA et la Banque d'Angleterre, les conseils d'administration de ces deux dernières ont des membres en commun, des comités permanents de représentants de la Banque et de la FSA ont été établis et les contacts officiels sont constants.

Conjuguée à son désir d'accroître l'efficacité de la réglementation, de la rendre plus transparente et de clarifier l'obligation de rendre des comptes, cette interprétation des tendances internationales a amené le gouvernement britannique à opter pour un organisme-cadre de réglementation chargé de superviser pratiquement tout le secteur des services financiers : institutions de dépôt, courtiers en valeurs mobilières, entreprises de vente de contrats à terme, conseillers en investissement et compagnies d'assurances (et la *Lloyd's of London*). La réglementation des régimes de retraite professionnels et des organisations professionnelles d'avocats et de comptables figurait parmi les omissions les plus notables.

L'efficacité découlera de la coordination des différents domaines de réglementation entre les divers organismes. Les conglomerats financiers ont posé des problèmes particuliers aux organismes de réglementation dont le regard restait fixé sur les volets traditionnels du secteur : les banques, l'assurance, les valeurs mobilières et ainsi de suite. La FSA voudrait s'appuyer sur les ententes actuelles pour surveiller ces organisations complexes en chargeant un « surveillant principal » de coordonner le travail des responsables de chacun des secteurs d'activité dans lesquels le conglomerat est présent. Elle se propose également de lancer, avec des groupes du secteur privé, des études-pilotes pour mettre à l'essai et au point d'autres modèles et formules de surveillance des groupes complexes. Les firmes ne devraient plus avoir à subir, chaque fois qu'elles veulent lancer un produit ou service nouveau, un processus bureaucratique coûteux. L'organisme-cadre de réglementation devrait être en mesure d'attester de la solvabilité globale du conglomerat.

La présence d'un organisme unique de réglementation devrait rendre le processus plus transparent. Les consommateurs et les entreprises de services financiers sauront d'emblée à qui s'adresser en cas de problèmes dans le secteur financier. En plus de clarifier et de simplifier pour chacun l'accès à l'organisme de réglementation, cela évitera aux entreprises multiservices d'avoir à traiter avec divers organismes d'autorégulation, ce qui créait des problèmes de gestion. La clé du succès sera pour la FSA de faire plus avec moins là où il y a maintenant beaucoup de doubles emplois. Les entreprises qui cotisent actuellement à plus d'un organisme de réglementation seront en droit d'espérer une réduction des frais.

La FSA devrait être en mesure, par exemple, de régler les problèmes éprouvés par les firmes de placements, un secteur où la surveillance a été inégale et où la présence de règles de jeu uniformes est mise en doute. Pour se lancer en affaires dans ce secteur, il faut actuellement obtenir l'autorisation d'une organisme comme l'institut des comptables, le barreau, et ainsi de suite. En assumant la responsabilité de tout le secteur, la FSA pourra mieux définir ce que l'autorisation d'ouvrir un bureau de placements signifie et réglementer tous les conseillers en placements. Une fois qu'elle aura établi des normes et des définitions, la FSA déléguera probablement à nouveau ses pouvoirs aux associations professionnelles en les obligeant cependant à faire preuve de leur efficacité.

La présence d'un organisme-cadre de réglementation éliminera tout doute quant à l'organisation responsable d'initiatives ou de politiques particulières. La FSA sera par ailleurs

dotée d'un conseil d'administration composé du président, des trois dirigeants à plein temps, du gouverneur adjoint de la Banque d'Angleterre (membre d'office) et d'au plus 10 autres personnes de l'extérieur qui n'ont pas de rôle de gestion. Ceux-ci apporteront un autre regard sur le fonctionnement du marché. Tous seront nommés par le chancelier de l'Échiquier.

Le Conseil devra fonctionner comme tout conseil d'administration normal et présenter tous les systèmes et mécanismes de freins et de contrepoids habituels. Organisme de surveillance, et non pas d'imposition, il tiendra des réunions mensuelles. La FSA a récemment confié la direction d'un service d'assurance de la qualité à un transfuge de la Lloyds Bank auquel il incombera de veiller au respect des procédures de surveillance bancaire. Il s'agit d'une évaluation du processus. (Dans l'affaire de la Barings, les procédures existaient, mais beaucoup de dérogations étaient accordées. La surveillance a clairement fait défaut.)

Un organisme-cadre de réglementation devrait pouvoir, avec plus de ressources, une meilleure division du travail et donc une spécialisation plus poussée, si possible, mettre au point un processus plus efficace de réglementation. Les ressources peuvent être déplacées selon les besoins et acquérir sur place de nouvelles compétences en prévision des besoins, plutôt que pour y parer. La multiplication des organismes rend chacun trop petit pour produire toutes les spécialités requises, surtout lorsque les besoins ne se font sentir que par intervalles. Les affectations temporaires d'un organisme à l'autre peuvent aussi se révéler coûteuses.

La FSA devrait pouvoir, avec toutes les spécialités requises sous son toit, effectuer une surveillance plus efficace des grandes institutions les plus complexes. La formule de base actuelle consiste à nommer un surveillant principal. Il est fort possible que la FSA adopte une formule matricielle dans laquelle la responsabilité de ce dernier englobe la réglementation prudentielle et la stratégie globale de l'institution. Elle a créé, à l'égard de 50 ou 60 institutions très complexes, un service spécial axé sur leur réglementation. Elle examine en outre de nouvelles façons de les superviser par des projets-pilotes lancés en collaboration avec certaines institutions (dont une demi-douzaine sont déjà terminés).

Tout en reconnaissant les arguments évoqués en faveur de la nouvelle structure, certaines des personnes rencontrées avaient toutefois des réserves au sujet de la création d'un organisme-cadre de réglementation. Malgré les procédures établies pour assurer la saine conduite des affaires publiques, certains se demandent si un organisme aussi grand et puissant relèvera

vraiment d'une autorité. Comme les dirigeants de la FSA et de la Banque d'Angleterre ne sont pas des députés, le chancelier se charge de répondre aux questions posées à leur sujet en Chambre. Ces organismes ne peuvent être interrogés directement que par le Comité du Trésor de la Chambre des communes. La façon dont la création de la FSA a été décidée en a aussi hérisé certains. Les firmes n'ont pas été consultées autant qu'elles l'auraient voulu.

La surveillance comporte deux aspects fondamentaux : (1) les banques prises isolément et (2) le système. Peut-on les séparer ? L'information recueillie en-dehors de la Grande-Bretagne indique que c'est possible. Le nouveau régime crée manifestement des tensions entre le Trésor, la Banque d'Angleterre et la FSA, et il faudra un certain temps pour voir comment le rôle de chacun se dessine. Pour le mettre vraiment à l'épreuve il faudrait une crise. Qui prendra les choses en main : l'organisme dont relève l'institution en cause ou celui chargé de la stabilité systémique ? La nouvelle structure devrait très bien fonctionner au jour le jour dans les situations courantes, mais sa capacité à gérer les crises reste à voir.

Certains craignaient qu'un organisme d'aussi grande taille n'aurait pas autant de souplesse qu'un petit, et pourrait adopter de ce fait une attitude relativement rigide et s'en tenir aux règles dans ses rapports avec chaque intervenant. Les institutions souhaitent aussi, pour planifier leurs activités en conséquence, une certaine assurance. Malheureusement, cela suppose souvent des règles plus détaillées, alors que la souplesse exige davantage de principes et moins de vétilles. Il n'est pas du tout clair où il faut tirer la ligne. Les institutions réglementées voudraient avant tout à l'égard des règlements un processus de consultation qui permettrait à l'organisme de réglementation d'expliquer : (1) ce qui lui a été présenté, et (2) lorsqu'une décision est prise, sur quoi elle repose. Il faudrait, lorsque les opinions d'un intervenant sont rejetées, lui fournir une explication.

L'un des plus importants attributs de Londres est d'avoir laissé les institutions financières expérimenter. Il importe que le nouvel organisme-cadre de réglementation ne pousse pas la synergie trop loin, et ne tente pas de produire un ensemble de règles et de règlements universels.

Les organismes de réglementation savent habituellement exactement ce à quoi ils aspirent, mais n'ont aucune idée de la façon de rédiger un règlement pour y arriver. Les affaires évoluent trop vite. Une bonne collaboration s'était instaurée, sous le régime antérieur à la FSA, entre les banques d'investissement, qui se livrent aux affaires les plus complexes, et l'organisme de réglementation, la Banque d'Angleterre. Ils travaillaient bien ensemble pour produire des

règlements qui permettaient d'atteindre les objectifs fixés et le faisaient sans imposer des coûts inutiles aux sociétés réglementées. Comme la confiance inspirée par les marchés leur est favorable, les institutions financières sont prêtes à collaborer avec les organismes de réglementation. Les banques d'investissement préfèrent que ceux-ci privilégient la réglementation prudentielle générale, en laissant les détails aux négociations particulières. Ils s'inquiètent que l'arrivée d'un gigantesque organisme de réglementation plurisectoriel fasse disparaître cette façon de faire.

Tous les documents de travail produits par la FSA doivent être examinés par le conseil d'administration. Est-ce qu'il y aura un apport des intervenants du secteur? Sous le régime antérieur, les organismes d'autoréglementation avaient tous, dans ce domaine, une ligne de conduite qui exigeait une participation considérable des gens du métier. La taille de la nouvelle organisation l'empêchera peut-être de fonctionner ainsi. Ce qui plus est, même si pratiquement tous convenaient que leur apport est souhaitable, il semble que la FSA perçoit le monde, non pas comme quelque chose qui s'autoréglemente, mais plutôt qui est autoréglementée. Cela pourrait poser problème. Comment peut-on amener les institutions à y affecter des personnes très compétentes si celles-ci ont le sentiment que leur apport ne sera pas pris au sérieux?

D'autres n'étaient cependant pas aussi élogieux au sujet du travail des organisations d'autoréglementation, et laissaient croire que certains cherchaient davantage à protéger leur chasse gardée qu'à encourager la concurrence. Ils avaient comme réserve que les praticiens mêlés au processus de réglementation sont souvent à la solde des entités réglementées. Selon eux, le processus de consultation lancé par la Banque d'Angleterre s'est révélé excellent.

Le fait que l'organisme supérieur soit un amalgame d'un grand nombre de petits organismes, dont beaucoup n'avaient pas la même conception de la réglementation ou les mêmes objectifs, risque-t-il de poser problème pour lui fixer de nouveaux objectifs et mesurer son efficacité et ses résultats? La taille de l'organisme alourdira-t-elle encore la bureaucratie et se traduira-t-elle par des coûts plus élevés pour le secteur?

Le ministre responsable de la FSA a déclaré que les droits perçus par l'organisme ne dépasseront pas les barèmes établis. Tout en reconnaissant qu'il y aura des frais de démarrage et certains doubles emplois pendant la période de transition, la FSA s'engage à réduire les coûts de la réglementation par la suite. Des économies seront réalisées sur le plan des ressources humaines et dans le domaine des technologies de l'information (TI). La FSA ajoute par ailleurs qu'elle

restreindra l'expansion de la bureaucratie par : (1) le transfert de pouvoirs aux organisations professionnelles lorsque possible ; (2) le recrutement de personnel vraiment compétent en acceptant de payer le prix ; (3) la participation de praticiens et (4) la spécialisation du personnel à l'égard des règles et des ententes. Sur ce dernier point, plus les règles et les ententes sont de portée générale, plus il faudra de temps au personnel pour les appliquer à chaque secteur industriel ou produit réglementé. La spécialisation favorisera la clarté et la transparence. La FSA fera enfin l'objet d'examens publics en plus de faire rapport périodiquement au Comité permanent du Trésor de la Chambre. Elle fera aussi rapport chaque année au chancelier et publiera des documents de travail sur ses processus et ses procédures.

L'aptitude de la FSA à attirer et à conserver des gens compétents a également été mise en question. Dans le cadre de l'étude de la surveillance bancaire lancée dans le sillage de l'affaire Barings, plusieurs organismes de réglementation bancaire ont discuté de leurs opérations. L'une des mesures de comparaison utilisées par divers organismes nationaux était le niveau de dépenses en TI et en personnel, notamment pour la formation. Les investissements constants des institutions financières en TI, face aux structures commerciales sans cesse plus complexes, ont maintes fois été rappelés au Comité. À moins que l'organisme de réglementation puisse lui aussi investir en TI les sommes qui lui permettront de s'attaquer à des tâches d'une complexité croissante, il est peu probable qu'il pourra intervenir de façon bien efficace. Le personnel doit comprendre les opérations de plus en plus complexes du secteur des services financiers. Il serait utile d'avoir des gens qui ont une expérience concrète, mais il est bien difficile, vu les barèmes de traitement actuels, de les attirer. Si une banque se lance dans un nouveau domaine, il est important que l'organisme de réglementation ait les compétences requises pour comprendre ce qu'on y fait.

L'analyste que l'organisme de réglementation affecte à une institution donnée doit travailler avec le vérificateur interne, les vérificateurs externes, et ceux qui participent effectivement à l'évaluation du risque pour voir les rouages réels de l'organisation. Il faudra peut-être six mois, cependant, à un analyste sans expérience pour acquérir les connaissances nécessaires pour bien réglementer une organisation. Si les personnes qui acquièrent ces compétences sont ensuite subtilisées à l'organisme de réglementation par les institutions réglementées en leur offrant des traitements mirobolants, il en résulte des coûts à la fois pour l'organisme de réglementation et pour l'institution réglementée. Le premier doit attirer et former un remplaçant, tandis que l'autre doit

traiter avec quelqu'un qui n'a pas ce qu'il faut pour prendre, en matière de réglementation, des décisions qui la touchent directement. Selon l'une des plus grandes institutions financières du monde, trois analystes différents, tous de niveau subalterne et sans expérience, se sont occupés de son dossier en l'espace d'un an. Cela pose un problème à l'institution financière tant dans ses relations avec l'organisme de réglementation qu'à l'égard du concurrent qui a subtilisé l'analyste chargé de son dossier. L'embauche de gens qui ne sont pas de calibre mène en outre à une attitude rigide et donne souvent lieu à des confrontations, ce qui n'avantage personne.

Un cadre supérieur d'une banque a signalé un problème d'incitations au sein de l'organisme de réglementation. Celui-ci préférerait, au début, affecter ses jeunes analystes à des institutions moins complexes puis, à mesure qu'ils acquièrent de l'expérience, leur confier des portefeuilles plus complexes. Quel jeune analyste ambitieux voudrait se contenter d'une affectation minable et peu glorieuse alors qu'il pourrait explorer toutes ces institutions financières de classe mondiale? Cela peut poser problème pour attirer et conserver des gens, surtout lorsque la rémunération dans le secteur privé des services financiers est si attrayante.

Le taux de roulement élevé du personnel d'expérience pose un problème, qui ne prend cependant pas des proportions de crise.

(La nouvelle structure n'est pas à l'origine de ce problème qui n'a rien de nouveau pour les organismes publics de réglementation.) Sans être assujettie au barème de traitement de la fonction publique, la FSA ne pourra pas concurrencer. Il ne lui sera pas possible d'offrir les mêmes régimes d'intéressement à long terme que le secteur privé. L'objectif de la FSA est de verser une rémunération qui se situe entre le traitement médian du marché et le quartile supérieur.

La façon dont l'apport des consommateurs sera intégré à la nouvelle structure a également soulevé des questions. Sous le régime antérieur à la réforme, la *Personal Investment Authority* (chargée des firmes d'investissement de détail) avait mis sur pied un conseil de clientèle indépendant qui effectuait des recherches économiques. La FSA veut retenir ce modèle pour l'ensemble de son organisation. Elle augmentera le budget de son conseil de clientèle et le consultera lorsqu'elle ébauche des énoncés de principe.

Cette formule convient, dans son ensemble, au *National Consumer Council* qui réclamera probablement un « gros » budget à cette fin cependant. La nécessité de rendre ce conseil de clientèle autonome (comme le *Gas Consumers Council*) suscite une controverse chez les groupes

de défense des consommateurs. S'il était autonome, l'organisme de réglementation le traiterait peut-être comme une entité indépendante, ce qui ne permettrait peut-être pas l'apport des consommateurs que chacun semble désirer à l'élaboration des politiques. Il est peu probable que le conseil de clientèle obtienne un statut autonome.

Pour mieux protéger les consommateurs, les divers ombudsmen et régimes d'indemnisation actuels seront réunis au sein de la FSA. Les ombudsmen, qui deviendront en réalité des arbitres, auront un statut autonome. La FSA ne veut cependant pas surprotéger le consommateur au point de l'obliger à entériner sans cesse les actions d'une institution financière qui le touchent. La méthode adoptée ici est un exemple utile. La FSA a établi un énorme recueil de règles qui régissent les relations entre le consommateur et les firmes de services financiers, mais le consommateur peut se soustraire à des protections particulières s'il juge que la correspondance à cet égard devient un fardeau. La firme doit toutefois établir des mesures fondamentales de protection du consommateur auxquelles on ne peut pas déroger.

Signalons enfin que beaucoup de transactions financières se font en-dehors du milieu réglementé. D'autre part, ce que chaque pays réglemente varie. Le problème des grandes institutions non réglementées, comme GE Capital, reste entier. Que se passerait-il si GE Capital se trouvait en difficulté? Est-ce que cela mettrait en péril la stabilité systémique d'un pays donné? De plusieurs pays? Qui en déciderait? Il est donc très difficile de mondialiser la réglementation. Selon les banques d'investissement, le plus grave problème international vient de ce qu'à mesure que leur importance augmente dans les échanges commerciaux les systèmes de TI coûteront beaucoup plus cher aux sociétés réglementées si chaque pays exige des données différentes. La recherche, par les grandes institutions financières, de l'emplacement le plus propice pose un autre problème. Pour des raisons de contrôle et de gestion, les activités de ces sociétés se font à partir de quelques grands centres. À mesure qu'elles mettent au point de nouveaux produits, ces sociétés les commercialisent là où c'est le plus avantageux (sur le plan géographique). Mais si elles sont actives dans plusieurs pays, leur responsabilité prend une dimension multinationale. Ces sociétés préféreraient traiter avec un organisme principal de réglementation plutôt qu'avec plusieurs organismes concurrents dont les compétences se chevauchent.

Quel serait l'organisme de réglementation principal? Le Groupe des 30 (un groupe international de banquiers et d'anciens membres d'organismes de réglementation dont le siège est à

Washington), le Comité de Bâle des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires (représentants de haut niveau des organismes de surveillance bancaire et des banques centrales des pays du G-10 plus le Luxembourg) et l'OICV (Organisation internationale des commissions des valeurs) ont tous un rôle à jouer à cet égard. Il serait utile, comme étape intermédiaire, d'établir des normes internationales sur la façon de traiter les secteurs non réglementés. L'OICV a travaillé, au sujet des données que les institutions financières doivent fournir, avec le Comité international de normalisation de la comptabilité (CINC). Si ce dernier peut produire des normes qui font le bonheur des organisations internationales de réglementation, les organismes nationaux les feront adopter par voie législative ou réglementaire.

Pour parler de Londres en particulier, l'euromarché s'y est établi parce que le régime fiscal et la situation réglementaire étaient plus favorables qu'à New York. Alors que les grands centres du continent adoptaient une attitude plus nationaliste, le R.-U. s'est employé à faire de Londres un centre international. Bruxelles tente d'harmoniser la réglementation européenne, mais cela pose un problème au R.-U. Sur le continent, la concurrence se fait entre sociétés européennes. Londres, de son côté, est en concurrence avec New York dans les fuseaux horaires nord-américains et avec Hong Kong et Tokyo dans les fuseaux horaires asiatiques.

B. Fondement de la surveillance

Après l'effondrement de la Barings en 1995, la Banque d'Angleterre a entrepris un examen de ses divisions de contrôle et de surveillance. Les auteurs du rapport, rendu public au deuxième semestre de 1996, recommandaient que la Banque ne change pas sa méthode de contrôle de base, dont l'approche discrétionnaire ne repose pas sur des règles, tout en réclamant de meilleurs outils pour les surveillants. Ils prônaient en particulier un modèle plus systémique d'évaluation du risque ainsi qu'une meilleure utilisation des rencontres de contrôle prudentiel avec les banques et des mécanismes de collecte d'informations.

Chacune des organisations regroupées évoluent, en réalité, vers une surveillance axée sur le risque. Les auteurs du rapport réclamaient également une clarification des normes et processus de surveillance, et en particulier de leurs liens aux objectifs globaux. En plus d'accroître la transparence du processus réglementaire, ce serait le point de départ de la sensibilisation du

public au processus de réglementation. (La FSA publiera prochainement un document sur ses modèles d'évaluation du risque lié aux activités d'une institution financière.)

Sur le plan des rôles relatifs de la direction d'une institution et de l'organisme de réglementation, l'on a fait clairement ressortir que celui-ci n'a pas pour objectif d'empêcher toute faillite mais de s'assurer que le système est sain; la responsabilité de l'institution doit incomber à sa direction. Il y a toujours, en cas de réforme de la structure de réglementation, un problème de risque moral; convaincus que l'organisme supérieur de réglementation veillera à éviter tout problème, les intervenants prennent alors plus de risques et assurent moins de contrôles. La direction peut avoir le sentiment qu'elle n'a pas à s'inquiéter des processus internes si l'organisme de réglementation ne détecte pas de problèmes. Les consommateurs et les entreprises doivent être conscients de ce qui se passe dans le secteur des services financiers.

Bien que la surveillance publique ait fait défaut dans l'affaire de la Barings (la SFA a pris pour acquis que la Banque d'Angleterre était l'organisme de réglementation principal, tandis que la Banque croyait que c'était la SFA), les mécanismes de contrôle internes du réseau de la Barings ont aussi faits défaut (la Barings elle-même n'avait aucune idée de ce qui se passait). Cette faillite a également fait ressortir une lacune quant aux répercussions des mauvaises décisions sur la haute direction. Il est important de définir les responsabilités de la haute direction et de les imputer à chacun. Le nouveau régime comportera des sanctions qu'il sera absolument crucial d'étendre, en-dehors de la direction, aux administrateurs.

En mars 1997, la Banque d'Angleterre a diffusé un document de consultation intitulé « *A Risk Based Approach to Supervision (the RATE framework)* ». RATE est un sigle formé des trois facettes du processus de surveillance : l'évaluation du risque, les moyens de surveillance et l'évaluation. Cette méthode consiste, fondamentalement, à établir un cadre plus systématique et à consacrer plus de temps aux visites des établissements bancaires. La consultation du public au sujet de ce document incombera maintenant à la FSA. Le but de la surveillance fondée sur le risque est d'adopter une façon globale d'aborder les risques liés à une institution, à savoir les risques environnementaux, les risques de capitaux, et ainsi de suite. La FSA adoptera une approche semblable en-dehors du secteur bancaire et publiera prochainement un document sur les modèles de valeur sous le risque.

Le *Federal Reserve Board* a mis au point une nouvelle méthode de réglementation du risque (diffusée pour fins de discussion seulement, pour l'instant) qui lie le niveau de capital réglementaire exigé d'une institution financière à l'estimation des pertes que celle-ci prévoit subir dans son portefeuille sur une période donnée, et l'assortit d'une sanction dont l'institution est frappée si ses pertes dépassent ce niveau. La Communauté européenne utilise une méthode semblable. La directive européenne sur la suffisance du capital permet à chacun d'utiliser ses propres modèles pour évaluer le risque. La FSA évaluera la robustesse de ces modèles et les utilisera, s'ils se révèlent acceptables, pour déterminer les besoins particuliers en capitaux.

L'argument des engagements préalables (la formule américaine) n'a pas autant de poids au Royaume-Uni qu'aux États-Unis puisque les institutions financières américaines estiment que l'approche réglementaire de leur pays aux capitaux n'est pas liée, comme celle de la FSA, au risque. Selon les institutions financières, les organismes de réglementation des États-Unis cherchent davantage à classer les prêts et les transactions qu'à déterminer le niveau effectif de risque que présente leur portefeuille.

Le nouveau cadre ne visera pas les succursales britanniques de banques constituées dans d'autres pays de l'Union européenne puisque leur responsabilité incombe avant tout à l'organisme de surveillance du pays d'attache (selon la deuxième Directive bancaire de la Zone économique européenne). Alors que la réglementation prudentielle incombe à l'organisme de réglementation du pays d'attache, le pays hôte s'occupe de questions comme la protection de la vie privée et les problèmes de liquidité. Cela pose deux problèmes : d'une part le pays hôte continue d'imposer des règles établies pour le marché local et les banques étrangères se livrent d'autre part à Londres (parce que c'est un grand centre financier) à des activités qu'elles n'ont pas dans leur pays d'origine. Il y a donc beaucoup plus de surveillance conjointe que ne le laisse croire la deuxième Directive bancaire. Il y aurait aussi, selon les dirigeants de la FSA, une différence d'optique entre l'approche britannique (plus discrétionnaire et moins dictée par les règles) et ce qui se fait sur le continent (davantage fondé par les règles). L'attention du R.-U. s'est portée davantage sur la santé des sociétés dans un cadre dynamique (les institutions naissent et meurent, alors qu'un système sain perdure; le secteur privé a finalement trouvé une solution dans l'affaire de la Barings), tandis que les Européens s'y sont intéressés davantage dans un cadre statique (pour qu'un système sain le demeure, il faut que toutes les institutions soient saines).

À l'égard des banques constituées en-dehors de l'Union européenne, la FSA a établi un modèle pour évaluer le régime de surveillance du pays d'origine. Elle assurera à la fois le contrôle (en recueillant de l'information de ces banques étrangères) et la surveillance (en examinant le régime sous lequel chaque banque étrangère fonctionne).

Le système a bien fonctionné lors des récents problèmes survenus dans les économies asiatiques. Toutes les banques en cause étaient considérées comme très risquées, et le niveau des capitaux exigés était fixé en conséquence. Des économistes de l'organisme de réglementation, la Banque d'Angleterre à ce moment-là, étaient chargés de surveiller ces pays dans le cadre de la supervision des banques exposées aux économies asiatiques. La Banque a jugé cette façon de procéder très utile. Est-il toutefois possible, par ailleurs, de prédire les crises? Les prévisions du système britannique ne se sont pas révélées plus précises que les autres. Les systèmes d'évaluation du risque sont plus adaptés aux institutions particulières, alors qu'il est d'une importance cruciale de comprendre le cadre global dans lequel chaque institution fonctionne.

Il y a un risque de conflits entre organismes de réglementation à l'égard des institutions financières vraiment mondiales. La FSA voudrait pour celles-ci un cadre de réglementation fondé sur la notion d'un organisme de réglementation principal qui serait de leur pays d'attache. Les États-Unis rejettent cette formule, qui pose trois problèmes. D'abord ils insistent en général pour qu'on leur confie le rôle d'organisme de réglementation principal. Ensuite, il y a un conflit de compétences entre les organismes fédéraux de réglementation à l'intérieur même des États-Unis. Et des conflits de compétences existent également entre les organismes fédéraux de réglementation des institutions financières et ceux des divers États. Les États-Unis se penchent actuellement sur l'idée d'un organisme-cadre pour régler ce conflit. Le fait que les rapports exigés des institutions financières varient d'un pays à l'autre pose un autre problème. Le G-7 se penchera sur la question à sa prochaine réunion de Birmingham.

C. Problèmes relatifs à la structure du marché dans l'industrie des services financiers

Quelles activités bancaires sont nécessaires au bon fonctionnement de l'économie? L'idéal serait d'avoir une structure efficace et compétitive qui canalise les économies du grand public vers les entreprises susceptibles d'en tirer parti et d'offrir un taux de rendement concurrentiel aux épargnants. Certains services de base traditionnels comme les comptes-chèques, le règlement

des factures et la gestion des dépôts peuvent être assurés avec ou sans grande banque. Le plus précieux, dans le domaine bancaire, est d'avoir un bon établissement de détail.

La structure du marché des services financiers britannique est unique. La « cité » de Londres est dominée par des banques étrangères qui servent de grossistes. En-dehors de la cité, le secteur bancaire de détail, qui sert la clientèle et les petites entreprises britanniques, appartient à des intérêts britanniques à hauteur d'au moins 80 p. 100.

1. Le secteur bancaire de détail

Les dirigeants de la FSA prétendent que si les banques étrangères n'offraient pas des services de détail aux consommateurs britanniques par le biais de filiales la Grande-Bretagne perdrait vraiment le contrôle de son système financier. Cette situation permet à l'organisme de réglementation britannique de contrôler les capitaux des banques qui servent le secteur de la consommation. Lorsque la HSBC a voulu acquérir la Midland, l'organisme de réglementation a posé comme condition que le siège du groupe déménage au Royaume-Uni. Les règles xénophobes (relatives à la propriété étrangère) n'ont de sens que si elles visent à garantir la solvabilité.

La consolidation se poursuit dans le secteur des banques de détail britanniques. D'autre part, les grandes sociétés d'épargne immobilière se transforment en banques et de nouveaux groupes (Marks and Spencer, Sainsbury) se lancent dans le secteur de détail. La concurrence est vive.

Pourquoi les grands détaillants se lancent-ils dans le secteur bancaire? Ils se sont associés à de grandes banques écossaises pour former des coentreprises. Alors que ces banques n'ont pas de débouchés en Angleterre, la renommée des détaillants leur permet d'attirer la clientèle du secteur bancaire. La *Banking Act* de 1987 a enlevé les entraves qui empêchaient les détaillants d'offrir des services bancaires. C'était une condition nécessaire, mais non pas suffisante, pour leur ouvrir la voie. Pour certains, la condition suffisante vient de ce que les banques ont si mauvaise réputation auprès des consommateurs britanniques que ceux-ci leur préfèrent les établissements de marque. Même si ces nouvelles entreprises n'ont pas un grand réseau de filiales, n'offrent pas une gamme complète de services et n'ont aucun antécédent dans le secteur des services financiers, les consommateurs considèrent qu'elles ne présentent pas de risque et qu'elles apportent un peu d'air frais. Le nom de marque est très important lorsqu'il s'agit de services.

Le Royaume-Uni s'est toujours opposé aux interdictions structurales dans le secteur des services financiers. Les décideurs et les organismes de réglementation ne s'inquiètent pas de ce qui appartient à qui, mais les prêts « liés » les préoccupent au plus haut point. Il faut, pour éviter que la présence de liens entre une entreprise commerciale et des services financiers ne mette en question les aspects prudents, ériger des barricades autour des institutions financières.

L'organisme de réglementation britannique a toujours adopté une attitude pragmatique au sujet des prises de contrôle. Une fois l'opération terminée, pourra-t-on surveiller la nouvelle institution? La direction inspire-t-elle confiance au surveillant?

Dans ses rapports avec les grandes banques, l'organisme de réglementation n'a eu aucune difficulté sur le plan des règles de prudence, mais il n'en va pas de même des problèmes de concurrence dont la responsabilité incombe aux offices de la concurrence. Ceux-ci veillent à maintenir la concurrence locale, et non pas à l'échelle nationale, à l'égard de services particuliers, comme les prêts aux petites entreprises. Aucune fusion ne sera contestée, en définitive, si la concurrence demeure adéquate pour un produit et une région donnée. Les groupes de défense des consommateurs partageaient cet avis. La taille des institutions ne les inquiète pas tant que les consommateurs ont facilement accès aux services financiers dans un marché ouvert et équitable et tant que des recours leur restent ouverts s'ils veulent obtenir réparation.

Pour ce qui est de la concurrence, les fournisseurs éventuels ne manquent pas au Royaume-Uni. À cause d'autres modes de prestation, comme le téléphone et l'Internet pour donner des exemples évidents, la présence matérielle ne sera pas un facteur à l'avenir.

Le plus difficile à l'avenir sera de déterminer à qui appartient le client. Dans le contexte de la banque informatique, par exemple, est-ce au fournisseur de services ou à la banque?

Un nouvel enjeu surgit pour les autorités gouvernementales. À cause des techniques modernes et des tendances du marché, les institutions financières tendent à cibler les nantis. Il n'est plus rentable d'offrir des services à ceux qui ne font que gagner de l'argent et payer leurs factures. Qui desservira ce segment à l'avenir?

2. Le secteur des services bancaires de gros

La politique d'ouverture risque-t-elle de marginaliser le système bancaire britannique? Les décideurs ne s'inquiètent pas de voir les banques britanniques dominer le secteur

des services bancaires de gros. Il y a, en réalité, très peu d'intervenants sérieux à propriété britannique dans ce secteur. (Plusieurs grandes banques britanniques, après avoir tenté de devenir des poids lourds internationaux, ont récemment fait marche arrière parce qu'elles n'arrivaient pas à concurrence avec les grandes sociétés américaines. Elles ont pu rehausser la valeur de leurs actions en se concentrant sur le secteur de détail.) Six banques d'investissement américaines dont la taille découle de leur accès, par la franchise américaine, à d'énormes réserves de fonds d'investissement, dominent les services bancaires de gros. Au Royaume-Uni, la politique d'ouverture a apporté à l'économie une énorme valeur ajoutée et la prospérité. L'expansion de la « cité » et la hausse des revenus des banques de gros qui y sont installées en sont la preuve. Le R.-U. a accepté de troquer la valeur ajoutée contre un champion national dans le secteur des services bancaires de gros. C'est le marché qui déterminera si les règles de jeu sont les mêmes pour tous dans la cité.

En-dehors du Royaume-Uni, l'UME a précipité les événements en Europe, où plusieurs fusions sont en cours (celles de la Société de Banques Suisses avec l'Union de Banques Suisses, et d'ABN Amro avec la Banque Bruxelles-Lambert en sont les exemples les plus frappants).

Dans quelle mesure est-il important pour les banques de grossir? Songez au marché mondial de garde des titres. Il y a quelques années à peine, il était permis de croire que chaque pays se devait d'avoir un intervenant de poids dans ce marché. Il n'y en a plus aujourd'hui que quatre : Citibank, Chase, State Street, et Bank of New York. L'enjeu de la souveraineté/nationalité est disparu complètement. La garde des titres est-elle un précurseur de l'industrie bancaire en général? Aux Pays-Bas, il y a trois mégabanes (ABN Amro, ING, Rabobank) dont l'activité s'étend au monde entier. L'ABN Amro est-elle une banque néerlandaise ou une banque internationale? C'est la plus grande des banques étrangères installées aux États-Unis.

Le Royaume-Uni n'aura bientôt plus de grande banque d'investissement, mais le Trésor britannique profite grandement de la rapide expansion des banques d'investissement étrangères installées à Londres.

D'autres pays ont réagi différemment. L'Australie a décidé de protéger son secteur bancaire et d'interdire la fusion de ses quatre grandes banques en donnant diverses explications. Est-ce que, ne sachant pas ce à quoi ils voudraient que leur secteur bancaire ressemble, les Australiens retardent l'échéance? Ou l'Australie est-elle protectionniste?

Toutefois, le secteur bancaire évolue tellement rapidement que la simple banque n'existe plus comme telle. Elle est remplacée par des détaillants qui offrent, entre autres choses, des produits et des services financiers. Le nom de marque prend de plus en plus d'importance, ce que seule la Citibank, parmi les géants, semble comprendre. Pour ce qui est de soigner leur image internationale, la plupart des banques échouent lamentablement. Par contre, la Citibank a diminué ses coûts et s'efforce d'utiliser les mêmes systèmes partout. Lorsqu'elle n'a pas de succès (comme ce fut le cas en Italie), elle se retire rapidement.

Plusieurs institutions non bancaires ont aussi adopté cette stratégie et élargi la gamme des services financiers offerts, en gardant comme cible finale le consommateur. Merrill Lynch et Dean Witter en sont des exemples.

Sur le plan de la réglementation, les choses évoluent tellement vite qu'il est difficile de décider où ériger des murs pour assurer la stabilité systémique et protéger le consommateur.

Une institution doit-elle atteindre de grandes proportions pour réussir? Ce n'est pas clair. La taille permet de tirer parti des nouvelles techniques, mais une banque peut toujours s'associer à un consortium.

Est-il essentiel pour le Canada d'avoir un intervenant de poids sur le marché des banques d'investissement? Certains prétendent que non, que le marché offrira toujours les produits et services requis à des prix compétitifs. D'autres font cependant valoir qu'en cas de difficultés dans leur pays d'attache les institutions financières internationales commencent par se retirer des marchés étrangers. Cela pourrait poser un problème aux entreprises commerciales canadiennes qui dépendent d'institutions financières étrangères pour se financer. À mesure que la mondialisation des marchés accroîtra la concurrence, les Canadiens voudront faire appel aux marchés financiers mondiaux. Il est donc important, pour les institutions financières, d'avoir un intervenant de poids au Canada pour assurer une source fiable de capitaux sur une grande échelle.

Il y a aussi l'argument de la « fierté nationale ». Les Canadiens veulent-ils donner l'impression d'avoir du poids sur la scène mondiale? Si oui, il leur faut un intervenant de classe mondiale. Cet argument comporte comme corollaire que cela facilitera la répartition de la dette nationale. Un intervenant de poids peut suivre les sociétés à petite capitalisation à mesure qu'elles prennent de l'expansion à l'étranger. Il faut, pour ce faire, un bilan bien garni. Une petite société minière n'aura peut-être pas, par exemple, la réputation nécessaire pour obtenir des capitaux étrangers, mais une « grande » banque locale peut aider sa cause.

Il est cependant clair que, la technologie et la mondialisation aidant, les économies d'échelle augmentent chez les banques d'investissement. S'estimant trop petite, Salomon a fusionné avec Smith Barney, par exemple, et la nouvelle entité a ensuite fusionné avec le Travelers Group. Certains croient que plus d'institutions se retirent des services bancaires d'investissement à cause de ces économies d'échelle. Des institutions seront couronnées de succès dans chacune des trois catégories que comporte ce secteur. L'important sera de choisir ce qu'elles veulent faire puis de bien le faire. De ces trois divisions, dont la deuxième et la troisième desserviront respectivement une clientèle régionale et locale, seuls les intervenants de la première financeront des sociétés industrielles de classe mondiale..

Pour une banque, il n'est pas nécessaire d'être gigantesque pour faire partie d'un réseau; seulement si elle veut en prendre la tête.

Pour ce qui est de la structure des sociétés de portefeuille, les dirigeants bancaires y voient des avantages tant pour l'institution que pour l'organisme de réglementation. La présence d'un service central de collecte de données et de contrôle des opérations permet à l'une et à l'autre de mieux évaluer le risque.

LA RÉGLEMENTATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES AUX PAYS-BAS

A. Mode de surveillance et de réglementation

La Banque centrale des Pays-Bas (DNB) assure la surveillance des banques, tandis que l'assurance et le commerce des valeurs mobilières relèvent d'organismes distincts.

La DNB est aussi responsable du système de paiement et de la politique monétaire (cette dernière, cependant, relèvera de la Banque centrale européenne à partir du 1^{er} janvier 1999). Les Pays-Bas n'ont pas de cadre législatif visant expressément le système de paiement (comme notre Loi sur l'ACP), mais la question est en cours d'examen et la démarche va changer.

Aux Pays-Bas, on considère essentiel de confier la surveillance des risques prudentiels et des risques systémiques à une seule organisation d'autant plus que le secteur financier de ce pays est dominé par une poignée de grosses institutions, de sorte que ces deux types de risques sont étroitement liés.

La mission principale du contrôleur des banques consiste à protéger les consommateurs et les créanciers et à assurer l'intégrité et la stabilité du système financier. Les

consommateurs sont aussi protégés par un système de garantie des dépôts qui, en cas de faillite d'une institution, paie aux déposants jusqu'à 45 000 florins. Comme ce système est financé (par l'industrie) sur une base ex post, on ne veut pas y faire appel pour financer le redressement d'institutions encore actives. Le système est administré par la DNB. On n'a jamais examiné de près les avantages et les inconvénients de cette façon de procéder, car les faillites de banque sont rares aux Pays-Bas.

L'organisme de réglementation s'acquitte de ses responsabilités en veillant à ce que les banques actives au niveau international respectent les lignes directrices du Comité de Bâle et que, dans l'ensemble, les banques gèrent leurs risques convenablement. Étant donné que les recommandations du comité de Bâle ont été adoptées par la CE, elles deviennent de fait le fondement de la réglementation dans la plupart des pays européens.

La surveillance porte surtout sur la structure organisationnelle et les contrôles internes de manière à vérifier qu'ils conviennent à la banque compte tenu de sa taille, de sa stratégie d'entreprise et des autres caractéristiques qui la distinguent. On se sert d'une méthode analogue au système CAMEL pour classer les banques (faibles, fortes ou intermédiaires). Cette question est en cours d'examen.

Si les autorités des Pays-Bas suivent avec intérêt la création de l'Administration des services financiers (FSA) au R.-U., la DNB estime qu'une collaboration étroite entre les organismes de réglementation est un moyen tout aussi efficace d'assurer la réglementation d'institutions financières variées. Les deux principales difficultés que doivent surmonter les organismes de réglementation sont les suivantes : (i) comment harmoniser des mesures de contrôle portant sur un vaste éventail de produits et (ii) comment l'organisme de contrôle local peut-il surveiller efficacement une institution dont le gros de l'actif est à l'étranger. La réglementation de conglomerats variés est assurée grâce à une grande coopération avec d'autres organismes de réglementation. Au niveau intérieur, on applique une démarche individuelle composée, c'est-à-dire que les organismes de réglementation de l'assurance, de la banque et des valeurs mobilières sont chacun responsables d'aspects spécifiques des activités des institutions et se partagent la responsabilité des secteurs communs. La DNB a établi un protocole avec l'organisme de réglementation du secteur de l'assurance pour garantir la coordination de la réglementation. De plus en plus de facteurs militent pour l'intégration de toutes les activités de

surveillance, mais certains estimeront peut-être que cette démarche donnerait trop de pouvoirs à la DNB car celle-ci est déjà responsable du système de paiement.

Si l'on veut pouvoir réglementer efficacement des activités au niveau international, il est important d'harmoniser les normes. Il est plus difficile de coordonner des activités avec les organismes de réglementation internationaux, mais il existe des relations étroites avec de nombreux pays (p. ex. la Belgique), et des protocoles sont en cours d'élaboration. Cependant, ces arrangements sont souvent moins efficaces dans le contexte international, en raison de préoccupations relativement à la souveraineté et au partage de l'information.

Certaines entités non réglementées offrent des services qui ne sont pas couverts par les lois sur les institutions financières. Cependant, on réclame peu la réglementation de ces activités, et ces entreprises non réglementées ne sont pas aussi nombreuses que dans d'autres pays (peut-être parce que les entreprises réglementées et les entreprises non réglementées peuvent appartenir à la même société?).

La DNB est perçue comme très indépendante du gouvernement. Au demeurant, l'indépendance de celle-ci devrait augmenter dans l'avenir en raison des pressions émanant des autorités de la CE (p. ex., le pouvoir du ministre de donner des directives à la DNB sera limité). Les administrateurs de la DNB sont nommés par le gouvernement, mais le président est nommé par le conseil. Celui-ci n'a jamais à comparaître devant le Parlement parce que, en dernière analyse, c'est le ministre des Finances qui est considéré comme responsable et doit rendre compte, ce qui, en général, permet à la DNB d'être apolitique. Le Conseil d'administration de la DNB nomme aussi un conseil consultatif composé de représentants de l'industrie, des syndicats et d'autres groupes.

B. Politique structurelle

La responsabilité de la politique structurelle est partagée entre la Banque centrale des Pays-Bas (DNB) et le ministère des Finances.

Pendant plus de 50 ans, il était entendu qu'une banque devait obtenir au préalable l'approbation du ministère avant d'acquérir une autre banque. Cette condition a été officialisée dans une note émise en 1980 dans laquelle il était précisé qu'une banque ne pouvait pas être

propriétaire d'une compagnie d'assurance, qu'une société d'assurance ne pouvait pas avoir une participation de plus de 15 p. 100 dans une banque et qu'une banque ou une société d'assurance ne pouvait pas acquérir une institution de crédit foncier. En outre, les fusions de banques étaient interdites à partir d'une certaine taille. Cependant, un certain degré de coopération commerciale entre secteurs était permis (p. ex., les banques et les compagnies d'assurance pouvaient partager des services de marketing). Cette politique traduisait l'opinion qu'une concentration du pouvoir financier ne serait pas souhaitable.

Cependant, dans les années 80, les institutions de crédit hypothécaire se sont mises à avoir des difficultés financières, et les banques et les compagnies d'assurance ont été autorisées à faire l'acquisition de ces institutions; en outre, les banques ont été autorisées à prendre des participations pouvant aller jusqu'à 15 p. 100 dans une compagnie d'assurance. Enfin, en 1990, le gouvernement a supprimé tous les obstacles qui empêchaient encore les fusions de banques de même que les fusions entre secteurs. La politique structurelle actuelle comporte les éléments suivants :

- des activités différentes (p. ex. banque, assurance) doivent être confiées à des entités légales distinctes;
- une entité possédant une participation de plus de 5 p. 100 dans une institution financière ne peut cependant y exercer son droit de vote que pour l'équivalent d'une participation de 5 p. 100;
- aucune limite à la propriété étrangère;
- pour toute acquisition ou fusion, il faut se procurer au préalable un certificat de non-opposition du ministre des Finances, lequel est en général accordé à moins que l'opération n'aboutisse à un résultat indésirable dans le secteur bancaire ou celui de l'assurance;
- la DNB et le ministère des Finances ont averti les banques qu'ils ne permettront pas une plus grande concentration sur le marché intérieur.

L'évolution de ce secteur dans les 30 dernières années est le fruit des forces du marché et non pas d'un plan stratégique conçu par la DNB ou le ministère des Finances. Quoi qu'il en soit, un certain nombre de tendances ont été observées dans les années 80 qui ont influé sur l'orientation de la politique :

- avant la libéralisation, le secteur financier était très fragmenté, si bien qu'il existait un risque que certaines petites banques ne survivent pas à la concurrence des banques étrangères actives aux Pays-Bas;
- la concurrence s'intensifiait par ailleurs aussi du fait de la disparition des « frontières » entre les piliers traditionnels du secteur;
- on s'attendait que le marché financier devienne de plus en plus compétitif avec l'avènement de l'intégration économique européenne;
- on considérait qu'il valait mieux accepter une concentration sur le marché intérieur que de risquer de faire perdre aux banques hollandaises leur position au sein de l'Europe; les entreprises clientes des banques devenaient de plus en plus internationales et avaient donc besoin des services d'une institution financière d'envergure mondiale, mais il était très coûteux pour les banques de se donner des stratégies internationales de façon indépendante;
- les principales institutions financières ne pouvaient préserver leur position internationale et par contrecoup leur importance au sein de l'économie intérieure que si on leur ménageait des perspectives de croissance convenables.

Ainsi, on n'encourageait pas ouvertement les fusions d'institutions, mais on a supprimé les obstacles à celles-ci et demandé aux institutions les plus faibles de réfléchir à leurs possibilités de survie dans un marché de plus en plus concurrentiel. En général, le gouvernement et la DNB sont satisfaits de la façon dont les choses ont évolué et estiment que leurs politiques ont permis l'émergence d'un secteur financier fort et sain, particulièrement si on le compare à ce qui se passe dans des pays comme la France, la Belgique et l'Allemagne. Bien que les banques appartiennent actuellement à des intérêts locaux, la propriété étrangère n'est pas une préoccupation importante. C'est la qualité de la propriété qui compte le plus lorsqu'il s'agit de permettre à une entité de prendre une participation de plus de 5 p. 100 d'une institution financière.

En outre, en dépit de la concentration apparente sur le marché intérieur, celui-ci est considéré comme très concurrentiel. Par exemple :

- les marges bancaires sont moins importantes que celles pratiquées aux É.-U. et il n'existe pas de frais de service. Une institution avait essayé d'imposer des frais de service il y a

quelques années, mais elle a perdu du terrain si rapidement qu'elle s'est vite ravisée. ABN AMRO prétend qu'elle perd de l'argent sur le marché intérieur du dépôt de détail; ING a fait savoir en revanche que cet aspect de ses activités est profitable parce qu'elle cherche à générer des volumes élevés sur un nombre limité de produits.

- tant que les institutions financières fixeront leurs prix au niveau national, les collectivités desservies par une seule institution payeront des taux identiques aux taux compétitifs établis dans les grands centres.

Un nouvel organisme indépendant a été créé l'année dernière pour étudier les conséquences des fusions proposées sur la concurrence et la concentration. Cette fonction relevait précédemment de la DNB qui se chargeait de l'évaluation globale des fusions. Les critères utilisés par ce nouvel organisme seront peut-être plus exigeants que les précédents, en partie parce qu'il sera important d'assurer l'uniformité avec les directives de l'Administration des fusions de la communauté européenne.

C. Évolution du secteur des services financiers

Jusqu'à la Seconde guerre mondiale, les services financiers étaient dispensés par un nombre restreint de petites banques privées. Une période de consolidation a commencé au début des années 1960 :

- en 1964, les quatre banques universelles ont été regroupées en deux banques.
- dans les années 70, on a observé une deuxième vague de fusions; les nombreuses petites banques d'épargne ont donné naissance à deux gros conglomérats d'épargne;
- dans les années 80, la crise de l'immobilier a affecté les banques de crédit hypothécaire, lesquelles ont finalement été intégrées à des sociétés d'assurance ou des banques universelles.

Dans les huit dernières années, cinq très grosses institutions financières qui assurent la prestation de tous les types de services financiers ont vu le jour :

- **ABN/AMRO** figure parmi les 15 institutions financières les plus importantes du monde avec un actif supérieur au PIB des Pays-Bas. Il s'agissait initialement d'une banque, mais elle s'est mise à vendre aussi de l'assurance pour diversifier ses opérations.
- **ING** a adopté une stratégie très différente pour devenir un prestataire de services de banque et d'assurance : un gros assureur a fusionné avec une banque qui se spécialisait dans le financement à moyen terme et avec la banque Giro, autrefois une banque d'État. ING est une institution à peine plus petite que ABN/AMRO, et elle offre maintenant des services bancaires et des produits d'assurance dans plusieurs pays.
- La **Rabobank**, une institution coopérative, est la seule banque privée bénéficiaire de la cote triple A. Aux Pays-Bas, elle offre un éventail de services complets, mais dans d'autres pays, elle est active dans des créneaux et offre des services financiers dans certains secteurs comme l'agriculture et les services de santé.
- **VSb et SNS** sont des conglomérats de banque d'épargne qui offrent maintenant des services complets.
- En outre, il existe **deux ou trois petites banques indépendantes** et environ **95 banques étrangères** (appartenant majoritairement à des banques de Belgique, d'autres pays européens et d'Asie).

Les cinq institutions les plus importantes ont 85 p. 100 du marché des dépôts de détail et les trois premières groupent environ 75 p. 100 des dépôts intérieurs. Les autorités découragent une plus grande concentration sur le marché intérieur, et on s'attend à ce que les banques hollandaises poursuivent d'autres projets de fusion en Belgique, en France et aux É.-U. Les considérations politiques n'ont pas beaucoup joué lors de l'examen des diverses fusions dans les années 90, en grande partie parce que les discussions politiques avaient eu lieu précédemment, au moment de la révision de la politique structurelle sous-jacente.

En général, le gouvernement estime que les gros conglomérats financiers seront en dernière analyse avantageux pour l'ensemble de l'économie, en dépit de certaines pertes d'emploi à court terme. Ces institutions présentent aussi d'autres avantages. Par exemple, la présence d'une grosse institution internationale donne aux autorités chargées de la réglementation beaucoup plus de poids dans les tribunes internationales. Pour les institutions,

leur taille leur permet de diminuer leurs coûts de financement et de participer à des opérations financières plus importantes tout en respectant les plafonds de crédit.

D. Autres questions

- Le marché canadien est difficile d'accès pour un certain nombre de raisons, et le nouveau régime de succursales n'est pas une solution complète. Le rapport de l'actif au capital extrêmement restrictif et la lettre de confort qu'exige le BSIF, de même que les cotisations à la SADC et la garantie qu'elle exige sont tous des facteurs qui entravent l'accès des banques étrangères.
- Certains ont déjà dit que le fait d'avoir des institutions financières nationales qui sont des joueurs importants au niveau mondial est bon pour la fierté nationale, mais ce facteur n'est jamais entré en ligne de compte aux Pays-Bas. Les institutions basées en Hollande ont un apport important à l'économie, mais la nationalité des propriétaires est relativement peu importante. Beaucoup de sociétés veulent être considérées comme des sociétés hollandaises, peut-être à cause de la stabilité de la devise et du contexte politique.
- En ce qui concerne l'argent électronique, la DNB estime que seules les banques peuvent émettre des cartes qui représentent une valeur pour un certain nombre de producteurs; cependant, les cartes limitées à un service ou à un produit précis (p. ex. les cartes téléphoniques) ne sont pas considérées comme de l'argent et ne doivent donc pas nécessairement être émises par une banque.

LA RÉGLEMENTATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES EN SUISSE

La Commission fédérale des banques (CFB) administre trois lois distinctes – il s'agit de lois fédérales sur 1) les banques et les banques d'épargne, 2) les fonds de placement et 3) les bourses de valeurs et les courtiers en valeurs mobilières. Dans l'ensemble, chacune de ces lois couvre à peu près les mêmes sujets que leurs contreparties canadiennes, mais elles sont sensiblement plus courtes, apparemment pour pouvoir en modifier l'application par interprétation.

Les membres de cette Commission de sept personnes qui agit comme un conseil d'administration non exécutif, sont nommés par le gouvernement (le conseil fédéral; à toutes fins pratiques par le cabinet) pour un mandat de quatre ans. Le mandat des commissaires peut être renouvelé jusqu'à trois fois (jusqu'à ce qu'ils atteignent 65 ans). Tous les membres de la Commission sont des experts qui ne sont pas actifs dans l'industrie, ce qui comprend notamment des retraités, des professeurs, des anciens conseillers juridiques de banque et d'anciens banquiers. La Commission se réunit une fois par mois. Mis à part la nomination des commissaires, ni le gouvernement ni le ministre des Finances ne surveillent la Commission des banques ou ses membres; les différends que suscitent ses décisions peuvent, le cas échéant, être renvoyé à la Cour suprême.

Le directeur de la CFB (c.-à-d. l'équivalent du surintendant des institutions financières) est chargé du fonctionnement de la Commission et propose des recommandations à celle-ci.

La Commission n'effectue pas d'enquête sur place. Les comptes des banques suisses sont vérifiés, à des fins de contrôle, par des cabinets de vérification externes (c.-à-d. des experts-comptables). Le cabinet de vérification est nommé par la banque, sous réserve de l'approbation de la Commission (celle-ci peut retirer son approbation et ordonner un changement de cabinet de vérification). La Commission tient à jour une liste des cabinets de vérification reconnus (il y en a 14, mais en pratique ce sont les six les plus importants qui effectuent la majorité du travail) et elle a des pouvoirs d'exécution à l'égard de la banque et à l'égard des cabinets de vérification. Un second cabinet de vérification peut être consulté au besoin. L'étendue de la vérification est définie dans la Loi sur les banques et va en général au-delà d'une vérification comptable classique. La Commission reçoit des rapports de vérification annuels et peut demander la production d'informations additionnelles et ordonner des vérifications spéciales. Les honoraires de vérification sont assumés directement par les banques; les autres coûts de surveillance sont récupérés au moyen de droits annuels. On admet qu'il puisse y avoir des conflits entre le rôle « privé » et le rôle « public » des cabinets de vérification, mais on ne considère pas pour le moment qu'il s'agit d'un gros problème.

Pour s'acquitter de ses responsabilités vis-à-vis de la Banque des règlements internationaux dans le domaine du risque de marché, la Commission doit se procurer des services

internes de spécialistes pour vérifier les valeurs produites par les modèles de risque. La Commission a l'intention de s'assurer les services d'un plus grand nombre d'experts au niveau interne de manière à dépendre moins de cabinets de vérification externes.

Le recours à des cabinets de vérification de l'extérieur permet à la Commission de fonctionner avec des effectifs réduits – quelque 60 personnes. Ce personnel est payé comme les fonctionnaires et est assujéti à toutes les restrictions administratives qui les visent.

Il semble y avoir en Suisse à peu près le même processus qu'au Canada de collaboration avec le ministère des Finances en matière de lois et de règlements. Cependant, la surveillance s'exerce beaucoup plus par la voie de lignes directrices et d'ordonnances détaillées que par la voie de mesures législatives, en partie par souci de conserver aux lois un caractère simple et souple. Les lignes directrices sont élaborées le plus souvent en étroite collaboration avec l'industrie. En fait, la Commission a choisi comme norme minimale un certain nombre de directives d'autoréglementation de l'Association des banquiers suisses. On a recours à des consultations périodiques pour assurer un niveau convenable de réglementation des normes, mais la Commission conserver naturellement le droit d'élaborer ses propres directives et normes. Des directives récentes élaborées par l'industrie couvrent entre autres les sujets suivants : gestion des risques dans le commerce des valeurs mobilières et des produits dérivés, gestion des risques-pays, code de conduite des courtiers en valeurs mobilières et code de conduite à l'égard de l'exercice d'une diligence raisonnable (concerne essentiellement l'identification des clients des banques).

Quel devrait être l'organisme principal de réglementation? Le Joint Forum of Banking, le Securities and Insurance Supervisors, le Comité de Bâle sur la surveillance des banques (cadres supérieurs des organismes de surveillance des banques et des banques centrales des pays du G-10 plus le Luxembourg), l'Organisation internationale des commissions de valeurs et le Groupe des 30 (un groupe international de banquiers et d'anciens responsables de la réglementation basé à Washington) se sont posés cette question. Selon les personnes que le Comité a rencontrées, ce sont les organismes de réglementation américains qui sont le plus sceptiques quant à l'idée d'un organisme principal de réglementation. Beaucoup pensent que les Américains n'accepteraient cette idée que si l'organisme de réglementation principal était américain.

STRUCTURE DU SYSTÈME BANCAIRE SUISSE

Au 31 décembre 1997, la Suisse comptait 407 institutions « bancaires »⁽¹⁾, c'est-à-dire tout ce qui, dans le contexte canadien, porterait le nom de banque, de société de fiducie et de prêts, de coopérative de crédit, de société d'investissement et de placement, de banque d'affaires et de courtier en valeurs mobilières.

Les trois grandes banques nationales (l'UBS, la SBS et le Crédit Suisse), qui sont des banques universelles, accaparent plus de 75 p. 100 du marché suisse. La plupart des autres actifs du système sont détenus par 24 banques dont les cantons sont propriétaires et garants (y compris sept grandes banques universelles) et des institutions de prêts (dont des coopératives). Plus de 150 banques étrangères (succursales et filiales confondues) sont en outre installées en Suisse où leurs activités se résument surtout à la gestion de portefeuille et aux valeurs mobilières.

Sa devise forte, ses faibles taux d'intérêt, son régime politique stable et sa sécurité juridique traditionnelle créent en Suisse un climat bancaire favorable. D'autre part, les doutes qui persistent au sujet de l'entrée éventuelle de la Suisse dans l'UE peuvent servir de contrepoids aux facteurs positifs qui rendent l'adhésion attrayante.

Les activités de base, et les plus rentables, des grandes banques nationales sont celles des banques de placement et des banques privées. Même si les grandes banques les offrent partout en Suisse, les services bancaires de détail sont de moindre importance car peu rentables. Le gros des services d'épargne et de prêts (c.-à-d. les services de dépôt et d'hypothèque) est assuré par les banques régionales et cantonales. En pratique, la plupart des citoyens suisses ont deux comptes, l'un dans une banque nationale, l'autre dans une autre institution (une banque cantonale, en général).

D'autre part, la Poste offre toute une gamme de services bancaires (dont les dépôts à long terme) sans être assujettie aux lois bancaires suisses. Comme dans bien d'autres pays, la baisse du nombre d'institutions bancaires en Suisse s'est accompagnée, depuis 10 ans, d'une diminution tant du nombre de succursales que des effectifs. La disparition d'environ 200 institutions depuis 10 ans est attribuable en grande partie à la consolidation des

(1) Source : Statistiques reçues de l'Agence fédérale bancaire suisse.

banques cantonales, régionales et de faible capitalisation sous l'effet des pressions exercées par la concurrence, la chute de la valeur de l'immobilier, la récession et ainsi de suite. Les sociétés en difficulté ne sont pas le principal motif de consolidation. Depuis un an, plusieurs banques étrangères ont été rachetées par des groupes bancaires suisses et des banques à plus forte capitalisation ont fermé bon nombre de succursales. Comme ailleurs, il y a eu une tendance à dissocier les services financiers et à fixer le prix de chaque opération en fonction du risque. Le souci d'accroître la valeur des titres s'intensifie sensiblement : alors qu'un taux de rendement de 8 p. 100 était jugé acceptable dans le passé, l'on vise maintenant des taux de 12 à 15 p. 100.

Le premier groupe suisse associant les services bancaires aux assurances est né, au milieu de 1997, de la fusion du Crédit Suisse et de la société d'assurances Winterthur. L'on s'attend en général, étant donné les synergies entre services bancaires et services d'assurance-vie, à voir cette tendance continuer.

Les banques, dont l'effectif total est d'environ 100 000 personnes (plus de 3 p. 100 de la population active), comptent quelque 3 500 succursales. Leur contribution au PNB de la Suisse est relativement forte atteignant en moyenne 7,8 p. 100 au cours de la période de 1980-1993, contre 3,2 p. 100 au R.-U. et 2,1 p. 100 aux États-Unis, par exemple, pendant la même période.

En Suisse, le secteur privé - les banques de concert avec l'Association suisse des banquiers - se charge de l'assurance-dépôts. Les dépôts admissibles sont plafonnés à 30 000 francs suisses.

Nombreux sont ceux qui considèrent le secteur des banques de détail suisses surpeuplé étant donné la quantité de services bancaires offerts par d'autres entités que les grandes banques.

Les problèmes de protection du consommateur en Suisse diffèrent souvent des nôtres. La prémisses de base, tant dans les textes législatifs que dans les règlements, est que les gens doivent agir de façon raisonnable et rationnelle (*caveat emptor*). Un recours aux tribunaux existe lorsque les participants au marché agissent de mauvaise foi, au détriment de leurs clients. Les conseils financiers sont généralement fournis par les banques, mais il existe d'autres sources, et aucun permis n'est requis pour offrir de tels services.

LOI SUR LA CONCURRENCE

La nouvelle Loi fédérale sur les cartels et autres formes de limitation de la concurrence a été adoptée en juillet 1996. Elle donne notamment à la nouvelle Commission de la concurrence plus de pouvoirs de décision et un secrétariat. La Commission se compose de trois « chambres », chacune chargée des problèmes de concurrence que posent les produits, les services et les « infrastructures ». Elle sert en réalité de conseil d'administration à l'Office de la concurrence. Le secrétariat, qui compte 34 employés, lui assure des services et des conseils spécialisés.

Dans l'ensemble, la législation suisse sur la concurrence vise les activités des sociétés publiques ou privées qui ont conclu des ententes ayant des répercussions sur la concurrence, qui sont en mesure de manipuler le marché (et en abusent), ou qui sont mêlées à des opérations ou des mécanismes dont la concentration se ressent. La Commission est habilitée à bloquer ou à défaire les ententes qui ont une incidence négative sur la concurrence, sauf lorsque l'intérêt public l'exige.

Aux termes de la loi antérieure, l'ancienne Commission avait analysé quelque 19 fusions bancaires et en avait refusé neuf. Ces décisions influent encore sur la façon dont les fusions se décident à l'heure actuelle.

Il n'y a pas d'audience publique. Le secrétariat tient des audiences privées et, si elle le désire, la Commission peut en faire autant. Lorsque la décision est publiée, les parties intéressées ont accès aux dossiers (sauf les dossiers privés). Seules les parties directement visées par la décision ont le droit de se faire entendre, mais d'autres peuvent en faire la demande et apporter de l'information; les procédures ne prévoient pas d'apport officiel de tierces parties. En général, le secrétariat sollicitera l'apport de diverses parties.

Lorsque la fusion de l'UBS et de la SBS a été annoncée le 2 janvier, la Commission disposait d'un mois pour décider d'en faire l'examen. Elle a fait savoir le 2 février qu'elle examinerait le dossier puisque la fusion peut créer ou renforcer une position dominante. La loi lui donne quatre mois pour finaliser sa recommandation, sans possibilité de prolongation.

Pour que la fusion soit déclarée illégale ou qu'on lui impose des conditions, elle doit avoir comme conséquence de créer ou de renforcer une position dominante, soit par

l'élimination de toute concurrence effective, soit par le fait de ne pas augmenter la concurrence sur un autre marché pour faire contrepoids à une position dominante. La Commission doit tenir compte, dans son évaluation, de l'évolution du marché et de l'impact sur la concurrence internationale. Comme elle a déjà décidé qu'aucun aspect international n'est pertinent, son examen reposera uniquement sur les enjeux internes. (Si la fusion ou l'amalgamation de banques était jugée nécessaire pour protéger les intérêts des créanciers (dans le cas d'une société en difficulté), il incomberait à la Commission fédérale des banques d'en faire l'examen. En pareil cas, l'opération est soustraite explicitement au mandat de l'Office de la concurrence.)

En cas de décision négative, on peut en appeler d'abord à la Commission d'appel (il s'agit essentiellement d'un examen administratif pour s'assurer que la Commission a bien fait son travail sans se livrer à des conjectures sur l'issue). Il est ensuite possible d'interjeter appel auprès de la Cour fédérale (sans intervention ou recours ministériel ou politique). Si une décision affirmative est assortie de conditions, y compris d'exigences onéreuses, il n'est pas possible d'interjeter appel. Sous l'ancienne loi, la Commission des cartels n'était habilitée qu'à faire des recommandations; il incombait au ministre de l'Économie soit d'accepter la recommandation, soit d'en décider autrement.

L'examen de la fusion doit tenir compte de divers facteurs, dont les parts de marché dans divers sous-marchés et secteurs géographiques, par exemple. Si cette part est inférieure à 50 p. 100 ou supérieure à 70 p. 100, on pourra conclure que la possibilité de fixer les prix existe. L'on examinera en outre l'évolution du prix des produits par rapport à celle des taux d'intérêt. La Commission tiendra sans doute compte aussi de la possibilité que d'autres concurrents se manifestent sur le marché. L'examen, mené exclusivement par les services internes, ne s'arrête pas aux questions liées à l'emploi.

Comme les deux banques font affaire partout en Europe, la fusion peut aussi faire l'objet d'un examen de la part de l'UE. Il y a toutefois aucun lien entre les deux examens et la Commission n'est pas habilitée à communiquer de l'information. Comme nous l'avons mentionné, l'examen de la Commission repose uniquement sur des considérations internes. L'examen éventuel de l'UE n'est pas considéré comme un problème.

LA FUSION

L'UBS et la SBS sont entrées en pourparlers au début de 1997. Après une interruption, les discussions ont repris en octobre 1997, six semaines avant l'annonce de leur intention de fusionner. À leurs yeux, deux tendances se manifestent chez les grandes banques dans le monde : celles qui visent une forte présence mondiale dans le secteur des banques d'investissement, et celles qui se dégagent. Elles souhaitent, par cette fusion, se retrouver dans le camp des premières.

Selon ces sociétés bancaires, la taille globale est, pour diverses raisons, d'une importance primordiale pour assurer le succès des banques d'investissement à l'avenir. Du côté des conseillers bancaires, par exemple, une seule des entreprises mêlées à une opération peut en tirer des honoraires qui en valent la peine. Il s'agit inévitablement de très grandes firmes. Du côté de la distribution, il y a évidemment place pour un plus grand nombre d'intervenants, sauf que les grandes sociétés arrachent inévitablement l'affaire. Le but est de profiter d'une position de poids parmi les banques d'investissement européennes pour devenir un joueur de taille sur la scène mondiale. Il n'y a guère de place de manoeuvre dans le domaine des activités bancaires de détail, bien qu'il soit peut-être possible de prendre de l'expansion dans les pays de l'UE. La fusion créera des synergies sur des plans comme l'expansion des activités bancaires via l'Internet.

Pendant leurs discussions, les sociétés ont craint qu'une fusion d'égaux puisse amener une tierce partie à prendre une participation majoritaire dans l'une d'elles. Cela les a poussées à faire vite. Des indemnités élevées, qui entreraient en jeu si l'une ou l'autre des parties annulait la fusion après le vote des actionnaires, ont été négociées.

Les sociétés ne craignent guère que un refus de l'Office de la concurrence car on estime qu'il y a trop de banques sur le marché suisse.

Les sociétés ont mis au point, de concert avec les syndicats, un plan d'action pour leurs employés. Les indemnités de départ seront fondées sur le nombre d'années de service et l'âge (le point de référence serait qu'un employé de longue durée obtiendrait une année de salaire). Les pertes de pension seront indemnisées, et la possibilité de prendre une retraite anticipée sera offerte à compter de 55 ans (l'âge normal de la retraite est de 65 ans). Environ

7 000 postes seront supprimés en Suisse (y compris ceux qui perdent leur emploi parce qu'ils n'ont pas les compétences voulues pour les orientations à venir); la perte nette d'emplois serait d'environ 1 500 postes après l'attrition et les départs volontaires.

Chacune des banques compte de 250 à 300 succursales en Suisse. À plusieurs endroits, il n'y a qu'une succursale qui, étant profitable, sera naturellement maintenue. Là où il y a plus de succursales, l'une sera fermée et les comptes des clients seront transférés. Il devrait, en définitive, y avoir une succursale dans chaque centre, de sorte que le nouveau groupe aurait environ 300 succursales. Dans les affaires bancaires de détail, en Suisse, c'est dans la banquatique que la croissance est la plus forte; le rôle des succursales diminue nettement. Le nombre de comptes fermés depuis l'annonce du projet de fusion est très faible.

Le conseil d'administration du groupe formé par la fusion des deux banques regroupera 10 personnes (contre 35 au total pour ceux des deux banques actuelles). Environ la moitié des cadres supérieurs actuels seront retenus.

Le groupe formé par la fusion visera un taux de rendement de 15 à 17 p. 100 sur ses activités bancaires privées en Suisse. Pour les activités bancaires étrangères, la cible sera de 14 p. 100. Le taux de rendement des activités bancaires de détail est généralement nul; pour l'améliorer, il faudrait imposer des taux plus élevés aux petites et moyennes entreprises. Le fait de privilégier les activités de banques privées rehausse la valeur des titres pour les actionnaires. Plus les réserves de capitaux exigées pour une activité sont faibles, plus la marge bénéficiaire est grande. Les activités les plus rentables peuvent compenser celles qui le sont moins, sinon la valeur des actionnaires en souffre; il faut toutefois avoir une vue d'ensemble bien ciblée pour mesurer le degré d'interfinancement. Le calcul mathématique de la façon dont le risque est amalgamé de manière à pouvoir redistribuer les capitaux entre les divers secteurs d'activité est extrêmement complexe.

Les banques de grande taille ont notamment l'avantage d'attirer les dépôts de la banque centrale. Leur taille leur permet aussi de servir de contrepartie dans des opérations. Les services de banques privées offerts à la clientèle étrangère ne seront attrayants que si la banque est de bonne taille et bien cotée.

Les banques n'ont pas été poussées par un sentiment patriotique (c.-à-d. le désir de fusionner pour assurer une solide présence suisse). Les affinités culturelles faciliteront

toutefois la fusion. Un partenaire européen était cependant un élément-clé parce que les travaux de banquatique entrepris par une banque suisse comportent des synergies avec d'autres pays où l'on parle l'anglais, le français, l'allemand ou l'italien.

L'UBS investit actuellement environ 700 millions de francs suisses par an en matériel et logiciels informatiques (y compris les cartes à puce). Les coûts en main-d'oeuvre portent ce chiffre à deux milliards de francs suisses. En Suisse, ce ne sont pas les services offerts par les succursales qui facilitent la vie du consommateur, mais bien la banquatique. Environ 80 p. 100 des gens ont un ordinateur à la maison, et l'électronique est la voie de l'avenir pour les activités bancaires de détail. Les Suisses ne sont pas du genre à vouloir, par exemple, des services financiers par le biais d'une épicerie ou d'un magasin de vêtements.

Même si les banques entrevoient des synergies avec l'industrie de l'assurance-vie, le secteur d'assurances multirisques ne présente guère d'attrait, surtout à cause des divergences entre les canaux de distribution traditionnels.

Le groupe formé par la fusion des deux banques aura un actionnariat étendu. Son plus gros actionnaire détiendra environ 4,5 p. 100 des titres. Le principal actionnaire actuel de la SBS détient 5 p. 100 des actions, ce qui sera ramené à 2,5 p. 100 après la fusion.

ANNEXE C

NOTES SUR LA TÉLÉCONFÉRENCE DU COMITÉ AVEC LE PROFESSEUR IAN HARPER, DE L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MELBOURNE, UNIVERSITÉ DE MELBOURNE, ET MEMBRE DE LA COMMISSION WALLIS DE 1996 SUR LE SYSTÈME FINANCIER EN AUSTRALIE, LE 2 JUIN 1998

LE CONTEXTE

Avant le milieu des années 80, il y avait quatre banques reconnues en Nouvelle-Zélande, dont trois banques étrangères. La quatrième était une banque commerciale d'État, la Bank of New Zealand.

Au milieu des années 80, la Nouvelle-Zélande a libéralisé l'entrée sur le marché bancaire en ouvrant ce marché à toute institution qui répondait à certains critères qualitatifs. Il en est résulté une augmentation rapide du nombre de banques; beaucoup d'entre elles étaient des banques étrangères; d'autres étaient des quasi-banques nationales qui se sont converties en banques.

En 1991, la surveillance bancaire en Nouvelle-Zélande a fait l'objet d'un examen, à l'issue duquel de nombreuses mesures de divulgation et de discipline de marché (dont il sera question ci-dessous) sont devenues un élément important du système réglementaire.

Il y a essentiellement trois organismes de réglementation du secteur des services financiers : la banque centrale (la Banque de réserve de la Nouvelle-Zélande) qui surveille les banques; la Commission du commerce, qui s'occupe de la politique sur la concurrence; et la Commission des valeurs mobilières, qui s'occupe de toutes les autres activités de financement auprès du public. Ces trois organismes entretiennent de bons contacts entre eux, et il y a un bon échange de renseignements. Ce sont eux qui ont dirigé la déréglementation du secteur des services financiers.

La concurrence dans le secteur bancaire en Nouvelle-Zélande a donné lieu à un grand nombre d'innovations au cours de la dernière décennie. Il y a une très forte pénétration des guichets automatiques, et les transferts de fonds électroniques ainsi que les

opérations bancaires par téléphone et par Internet sont très répandus. Il y a eu une tendance vers la fermeture des succursales mais, à l'exception de très petites régions, toutes les villes ont encore une multitude de succursales. Depuis la déréglementation, l'interfinancement des services bancaires est interdit. Chaque service doit désormais être autonome.

Enfin, les banques peuvent vendre de l'assurance en Nouvelle-Zélande. Ces dernières années, elles sont devenues très présentes dans le secteur de l'assurance-vie et, dans une moindre mesure, dans celui de l'assurance générale.

L'APPROCHE RÉGLEMENTAIRE

En règle générale, les causes des faillites bancaires depuis la Deuxième Guerre mondiale ont été essentiellement de deux ordres : la fraude d'employés ou des baisses spectaculaires de la valeur des actifs. Dans un cas comme dans l'autre, les représentants de la Nouvelle-Zélande n'étaient pas convaincus que les mécanismes classiques de surveillance des banques ont été très fructueux.

Ils ont soutenu également que, si l'organisme de réglementation fixe les règles pour le système bancaire, surveille et contrôle les banques de près et respecte le caractère confidentiel des renseignements qu'il obtient, les déposants ont raison de prétendre qu'en cas de faillite bancaire, l'organisme de surveillance devrait être responsable des pertes. S'il n'y a pas de faillites, le gouvernement n'aura rien à déboursier, mais l'expérience dans les économies de marché révèle que l'absence de faillites est improbable. Les banques sont des entreprises commerciales et même les entreprises commerciales solides ne sont pas à l'abri de la déconfiture.

La Nouvelle-Zélande a donc décidé de changer d'attitude face à la surveillance. Il y a des règles que doivent suivre les banques; le système révisé ne s'autoréglemente pas. Il faut respecter les critères de Bâle concernant les réserves et il faut aussi un système acceptable de régie interne.

Mais on insiste désormais beaucoup sur l'obligation d'informer le public. Dorénavant, il y a des déclarations trimestrielles très approfondies et détaillées de l'actif, du passif et des risques des banques. Il faut communiquer des renseignements pour deux types de clientèle – un volume très important de renseignements s'adresse aux analystes bancaires et une

déclaration sommaire (deux ou trois pages) s'adresse aux clients de la banque, qui peuvent l'obtenir sur demande dans n'importe quelle succursale. En contrepartie, les règlements sont moins coûteux pour les banques.

En outre, la banque centrale publie tous les trimestres un tableau comparatif des données bancaires sur son site Web.

Il faut également que les déclarations bancaires trimestrielles soient signées par chacun des administrateurs de la banque, afin d'attester que l'information publiée est fiable et que les contrôles internes de la banque sont suffisants, compte tenu de la nature des activités de la banque, et qu'ils sont appliqués correctement. Les administrateurs sont passibles d'amendes élevées et même d'emprisonnement s'ils font délibérément des déclarations fausses ou trompeuses et leur responsabilité civile personnelle est illimitée en cas de pertes subies par d'autres si les déclarations sont délibérément fausses ou trompeuses.

Lorsque ce nouveau système a été mis en place en Nouvelle-Zélande, on a longuement discuté de ce que les succursales de banques étrangères devraient divulguer – s'il fallait donner de l'information sur les activités en Nouvelle-Zélande ou sur l'ensemble des activités internationales de la banque. Il a été décidé de demander des renseignements sur les activités locales et de laisser à la banque la liberté de décider quels renseignements elle communiquerait au sujet de ses opérations internationales. On a estimé que la banque étrangère serait fortement incitée à faire la preuve de sa stabilité et de sa santé financière. En outre, en cas de difficultés au sein de la banque étrangère, les Néo-Zélandais devraient avoir une idée du bilan local (pour lequel ils auront des recours).

Le pouvoir d'exiger la communication de renseignements est accordé par la loi, tandis que la forme des déclarations (fondée sur des consultations avec les banques) est stipulée dans les règlements.

En réalité, la Nouvelle-Zélande met à la disposition du public des renseignements qui, auparavant, étaient communiqués à titre confidentiel à l'organisme de réglementation. Toutes les banques doivent communiquer des renseignements semblables, afin qu'il n'y ait pas de désavantage concurrentiel et qu'il soit facile de comparer les institutions.

On vise ainsi à encourager davantage les cadres et les administrateurs des banques à agir avec prudence. En outre, si les administrateurs peuvent prouver qu'ils ont agi avec soin, avec prudence et sans négligence, ils sont à l'abri des peines en cas de problème.

Le pouvoir de la divulgation – qui met quelqu'un publiquement dans l'embarras – peut être assez efficace. Les responsables nous ont raconté qu'une filiale d'une grande banque européenne a été obligée d'avouer à ses actionnaires non seulement qu'elle avait dépassé le plafond d'exposition au risque, mais aussi qu'elle avait couru un risque à l'égard de ses actionnaires supérieur aux dépôts des actionnaires néo-zélandais. L'affaire a déclenché un tollé de protestations dans les médias et de la part des autres banques, qui ont exigé des mesures correctives.

La divulgation a aussi remplacé les plafonds relatifs aux engagements de contrepartie. Au lieu de plafonds, les banques doivent indiquer le nombre d'engagements de contrepartie qui dépassent 10 p.100 des fonds propres, le nombre de ceux qui dépassent 20 p.100, 30 p.100 et ainsi de suite. Aucun banquier ne veut déclarer publiquement que son portefeuille de risque n'est pas diversifié.

L'organisme de réglementation a conçu avec les banques un indicateur sommaire unique du risque de taux d'intérêt pour l'ensemble de la banque, un pour le risque de change et un autre pour le risque de fonds propres. Ces indicateurs permettent de comparer plus facilement l'évolution au sein d'une banque ou entre diverses banques. Les banques ont une certaine latitude en ce qui concerne le calcul des indicateurs, mais les résultats sont comparables.

Les banques ne sont pas obligées d'être cotées par des analystes, mais si elles le sont, elles doivent indiquer la cote, et si elles ne le sont pas, elles doivent indiquer qu'il n'y a pas de cote. Ces changements ont rendu le secteur bancaire très compétitif et très novateur et en ont fait un secteur où la plupart des banques appartiennent à de grandes banques internationales ou sont des succursales de ces banques. Les banques mères ont des actifs importants dans lesquels elles peuvent puiser si la succursale néo-zélandaise se retrouve en difficulté mais, parce qu'elles n'ont aucune envie de subventionner des canards boiteux, elles exercent des pressions sur leurs sociétés affiliées (ou filiales) néo-zélandaises pour que ces dernières soient rentables. La Nouvelle-Zélande profite à la fois de la divulgation et de la « surveillance de la société mère ».

Le Comité a appris qu'il a été démontré que les banques examinent de plus près leurs contrôles internes et que les administrateurs posent des questions plus pointues sur les activités de la banque, avant de signer les déclarations.

Les représentants de la Nouvelle-Zélande ont déclaré qu'ils n'ont aucune difficulté à conduire la politique monétaire, même si le secteur bancaire appartient en grande partie à des intérêts étrangers. Les entreprises étrangères sont présentes depuis très longtemps en Nouvelle-Zélande et la propriété étrangère n'a jamais posé de difficulté pour qui que ce soit.

En 1997, il y avait 18 banques enregistrées actives en Nouvelle-Zélande. Onze se concentrent sur le marché de gros, mais elles ont aussi des activités de détail. Parmi les banques de détail, une seule appartient à part entière aux Néo-Zélandais. Aucune des banques de gros n'appartient à des intérêts néo-zélandais.

En ce qui concerne les banques étrangères, parmi les cinq plus grosses, quatre sont des filiales constituées en société en Nouvelle-Zélande et une est une filiale de la banque mère. Cette dernière, Westpac Trust, une institution financière australienne, compte plus de 300 succursales et offre des services bancaires complets.

Les petites banques sont des succursales plutôt que des filiales et se concentrent sur les opérations de gros. Bankers Trust fait exception. Cette banque de gros exerce ses activités en Nouvelle-Zélande à titre de filiale garantie par sa société mère.

Presque toutes les filiales constituées sur place sont des banques de détail.

Aucune pression ne s'exerce pour qu'une banque étrangère choisisse une structure juridique plutôt qu'une autre. L'avantage que présente une banque constituée en succursale est le fait qu'elle peut s'appuyer sur le bilan de la banque mère pour obtenir un portefeuille diversifié.

L'organisme de réglementation en Nouvelle-Zélande, la banque centrale, collabore étroitement avec ses homologues, en particulier ceux de l'Australie et du Royaume-Uni. Bien qu'il n'existe aucun lien officiel, les contacts sont ouverts, transparents et fréquents.

Lorsque l'organisme de réglementation se penche sur une demande d'une banque étrangère et qu'il a des doutes sur la santé financière de la banque mère ou sur le régime réglementaire du pays où se trouve la banque mère, il peut exiger que la banque soit constituée en société en Nouvelle-Zélande et lui interdire de se constituer en succursale.

En ce qui concerne le conseil d'administration d'une succursale, il n'est pas obligatoire que les administrateurs soient Néo-Zélandais. Dans le cas d'une banque constituée en Nouvelle-Zélande toutefois, au moins deux administrateurs doivent être indépendants de la banque mère. Ce sont habituellement des administrateurs locaux, mais ce n'est pas obligatoire. L'avantage des administrateurs locaux est qu'ils connaissent bien le marché local.

En ce qui concerne les fusions de banques, les autorités poseraient deux questions. La stabilité du système sera-t-elle menacée? La concurrence dans le secteur bancaire sera-t-elle réduite de manière notable? La taille ne compte pas. Le Comité a appris que, conformément aux lignes directrices sur les fusions et les acquisitions d'entreprises en Nouvelle-Zélande, lorsque la proposition ne représente pas plus de 60 p.100 de la part du marché et que le concurrent qui le suit en représente au moins 15 p.100, les autorités ne s'inquiètent pas.

Il importe de souligner que le marché ne sera probablement pas celui des services bancaires. Il s'agirait plutôt d'éléments comme les cartes de crédit et les prêts aux petites entreprises, par exemple. En cas de problème pour un ou plusieurs éléments, les autorités pourraient exiger la cession d'actifs avant d'autoriser la fusion.

La Nouvelle-Zélande n'a pas de mécanismes de sociétés de portefeuille permettant d'avoir des filiales dans des industries différentes. Il existe des sociétés de portefeuille entre les banques mères et la filiale locale, pour des raisons fiscales ou organisationnelles.

Les représentants néo-zélandais s'inquiètent de la proposition canadienne visant à créer un « organisme de réglementation international ». Ils craignent la prolifération des mécanismes institutionnels.

NOTES SUR LES RENCONTRES DU COMITÉ À WASHINGTON, DU 27 AVRIL AU 1^{ER} MAI, ET À NEW YORK, LES 10 ET 11 JUIN 1998

LE CONTEXTE

Les revenus de l'industrie des services financiers s'établissent à environ 2 billions de dollars (U.S.) par année. Les comptes bancaires représentent environ 280 milliards de dollars; l'assurance, environ 800 milliards de dollars; l'industrie du placement, environ 200 milliards de dollars; et les autres services, tels que le crédit-bail et les cartes de crédit, le reste. La contribution de l'industrie des services financiers est passée d'environ 10 p. 100 du PIB en 1948 à environ 20 p. 100 en 1997. Même un géant comme Citicorp ne représente qu'une très petite proportion de ce marché.

Le changement technologique a réduit la capacité des gouvernements de réglementer le secteur des services financiers et a estompé les distinctions entre les industries. Comment établir des distinctions entre les produits des diverses institutions financières? Le nom du produit n'est pas très utile. Il faut examiner ses caractéristiques. Quelle est l'échéance? Le produit est-il encaissable avant l'échéance? Est-il assuré par un organisme public? Le rendement est-il lié à un événement ou à un indice? Le Bureau du contrôleur de la monnaie (OCC) a toujours déclaré qu'il permettra aux banques qui relèvent de sa compétence de se lancer dans presque n'importe quelle activité « reliée » aux opérations bancaires. Cela contribue à estomper les distinctions entre les institutions financières.

Le Comité a beaucoup entendu parler du projet de loi H.R. 10, la Financial Services Competition Act de 1997, un projet de loi visant à régler un grand nombre de problèmes découlant des changements technologiques. Il porte sur des questions relatives à la structure de l'industrie et, par conséquent, sur les responsabilités des organismes de réglementation. Il ne semble pas qu'il sera adopté, mais parce qu'il porte sur un grand nombre de questions qui intéressent considérablement le Comité, il est analysé assez en détail dans l'annexe, Les opérations bancaires aux États-Unis.

QUESTIONS RÉGLEMENTAIRES : TROP GROS POUR FAIRE FAILLITE

Un problème crucial pour les décideurs consiste à déterminer s'il faut absolument éviter que certaines institutions fassent faillite. Étant donné que la déconfiture est une éventualité normale dans le cours des affaires, il faut indiquer clairement que des faillites bancaires sont possibles. Mais si des institutions sont jugées trop grosses pour faire faillite, et si les institutions financières et les consommateurs ont l'impression qu'il s'agit d'une politique publique, alors le problème du danger moral (c'est-à-dire que les institutions et les consommateurs n'effectuent pas la surveillance pertinente parce qu'ils s'attendent à ce que le gouvernement intervienne en cas de problème) rend la réglementation nécessaire.

La vulnérabilité des banques face aux pays latino-américains dans les années 80 et au Mexique en 1994-1995 résultait-elle, dans une certaine mesure, de l'impression des banques que les gouvernements ne laisseraient pas ces pays manquer à leur engagement de rembourser leurs emprunts? Ou que, s'ils manquaient à leurs engagements, les banques les plus durement frappées seraient compensées d'une certaine façon? La crise asiatique comporte une vulnérabilité des banques à l'égard d'autres banques et d'institutions non bancaires plutôt qu'une vulnérabilité à l'égard du risque souverain, comme cela avait été le cas en 1982, lorsque le défaut de paiement du Mexique a été suivi par celui de presque tous les pays latino-américains, et en 1994, lorsque le Mexique est passé à un cheveu de manquer à ses engagements. Les interventions du FMI renforcent-elles simplement, comme le prétendent plusieurs, le danger moral dans le système bancaire international?

L'existence de régimes publics d'assurance-dépôts exige aussi une réglementation, en raison de dangers moraux semblables. Il s'ensuit donc que permettre à des institutions de dépôt de s'engager dans de nouvelles activités sans surveillance peut mener droit à la catastrophe. Ainsi, en vertu de lois adoptées en 1980 et en 1982, l'industrie américaine des sociétés d'épargne et de prêt a été autorisée à accorder des prêts aux entreprises et dans le secteur immobilier commercial, activités pour lesquelles elle n'avait aucune expérience. L'industrie s'est vite retrouvée dans le pétrin à cause de ces nouveaux pouvoirs.

Plus le nombre de banques est limité dans un pays, plus le problème des banques « trop grosses pour faire faillite » risque de se poser. Les marchés sont moins incités à surveiller

les banques. Aux États-Unis, les plus grosses banques des années 80 ont pris les risques les plus grands et avaient les réserves les plus faibles – et plusieurs d’entre elles se sont retrouvées en sérieuse difficulté (la Citibank, par exemple).

Une banque de 700 milliards de dollars (telle que le Citigroup proposé) crée des problèmes supplémentaires pour les organismes de réglementation. Mais nul ne saurait dire si ces problèmes sont deux fois plus graves que ceux d’une banque de 350 milliards de dollars (la taille de la Chase Manhattan). Ce qui est certain, c’est que tôt ou tard l’un de ces géants s’effondrera et, quand ce jour arrivera, il sera important qu’un système soit en place pour réduire au minimum les difficultés systémiques.

Beaucoup ont soutenu qu’on peut se passer d’un filet de sécurité et qu’il faudrait éliminer l’assurance-dépôts. On éliminerait ainsi le danger moral, et la discipline du marché pourrait remplacer la réglementation. Une personne que le Comité a rencontrée a fait ressortir deux failles de cet argument. Premièrement, le principal filet de sécurité n’est pas l’assurance-dépôts, c’est l’impression que le gouvernement ne permettra pas aux grandes banques de faire faillite. Il a soutenu qu’en réalité, quoi qu’on en dise, la pression publique ne laisserait pas les grandes banques s’écrouler. Deuxièmement, que l’argument que certaines banques sont trop grosses pour faire faillite soit fondé ou non, il y a un danger de contagion, la possibilité que si une banque fait faillite, peu importe sa taille, d’autres suivent. Une panique financière serait fort probable.

Une suggestion intéressante pour résoudre ce problème a été présentée au Comité. Il s’agit de « l’ambiguïté constructive », qui consiste à indiquer clairement que toutes les banques en difficulté ne seront pas secourues. Les autorités laissent la première banque faire faillite, puis annoncent publiquement qu’elles ne laisseront aucune autre banque faire de même. Étant donné qu’aucune banque ne veut être la première à s’écrouler, elles sont toutes incitées à surveiller de près les risques que présentent leurs portefeuilles. Malheureusement, cette approche soulève la question que son auteur a soulevée à propos de la discipline de marché : serait-elle politiquement acceptable?

En 1991, le Congrès a adopté la Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act (FDICIA) après avoir tiré des leçons des graves difficultés éprouvées par les institutions de dépôt dans les années 80. Cette loi amorçait des réformes dans le régime de

l'assurance-dépôts, afin de contrer les encouragements pervers du régime antérieur, qui avaient incité les institutions à courir des risques exagérés et les organismes de réglementation à fermer les yeux. Ces réformes comprenaient :

1. l'obligation, pour chaque institution assurée par la FDIC, de subir un examen sur place tous les ans;
2. l'obligation, pour l'organisme de réglementation, de réviser les normes relatives aux réserves par rapport aux risques, pour tenir compte du risque d'intérêt, de la concentration du risque de crédit et des risques que comportent les activités non traditionnelles;
3. l'obligation d'améliorer les principes comptables et la communication de renseignements;
4. l'obligation, pour toute institution dont l'actif dépasse 150 millions de dollars, de faire effectuer une vérification annuelle indépendante de la structure de ses contrôles internes ainsi que de ses états financiers;
5. l'obligation, pour les organismes de réglementation, d'établir des mesures disciplinaires autres que les réserves pour corriger des pratiques dangereuses avant la dilapidation des réserves (l'institution dont les réserves descendraient au-dessous des normes serait assujettie à des restrictions et à des exigences réglementaires plus strictes);
6. la permission accordée à la FDIC de prendre des mesures coercitives contre une institution si l'organisme de réglementation primaire refuse de le faire;
7. l'expansion des motifs justifiant la nomination de curateurs et de syndics.

En outre, la FDIC est tenue de trouver, pour les institutions de dépôt insolubles ou en liquidation, les solutions les moins coûteuses pour la caisse d'assurance (c'est-à-dire, fermer l'institution, quelle que soit sa taille, si cette solution est la moins coûteuse). Ces mesures

devraient modérer le recours à des politiques reposant sur le principe que les institutions financières sont trop grosses pour faire faillite.

QUESTIONS RÉGLEMENTAIRES : NORMES EN MATIÈRE DE RÉSERVES ET STRUCTURES DE CONTRÔLE INTERNE

Parmi les réformes apportées à la FDIC, l'examen des structures de contrôle interne, de la gestion des risques, attire de plus en plus l'attention des organismes de réglementation. Par le passé, des normes en matière de réserves étaient fixées en fonction des risques que comportaient les activités bancaires. Le problème, c'est que ces normes sont de plus en plus décalées par rapport aux activités des banques. Dans le cas de la Barings, la surveillance interne et externe des risques a échoué. Ce que les organismes de réglementation veulent savoir c'est : qui prend les décisions comportant des risques? Comment ces décisions sont-elles prises? Quels procédés sont en place pour surveiller les risques? Les institutions de dépôt appliquent-elles les meilleures normes existantes? Lorsque des procédés de surveillance des risques ont été établis, il faut établir une pyramide de conformité indiquant clairement les conséquences si les procédés pertinents ne sont pas en place, et enfin, il faut une transparence accrue de la part de l'organisme de réglementation. Il importe que l'organisme de réglementation rende des comptes.

L'organisme de réglementation ne peut entrer dans les détails des opérations d'une institution financière; il doit avoir une idée de l'ampleur des risques que prennent les institutions dans une perspective dynamique (autrement dit, être au courant des procédés employés pour gérer les risques), et non dans une perspective statique (autrement dit, ne pas se concentrer sur les risques que présente un portefeuille à un moment donné). Du jour au lendemain, des instruments de bilan comme les produits dérivés peuvent modifier radicalement la vulnérabilité du portefeuille.

L'organisme de réglementation n'aura jamais assez de personnel pour surveiller « comme dans le bon temps », grâce à des contrôleurs sur place. Les représentants de l'OCC ont indiqué au Comité qu'il y a 25 examinateurs à plein temps de l'OCC chez Citicorp à New York; ces examinateurs demandent des renseignements à tout le monde, depuis le personnel subalterne jusqu'aux dirigeants. Ils examinent les procédés et les produits. Il serait trop indiscret que des

examineurs sur place examinent chacune des transactions. Par conséquent, l'organisme de réglementation doit planifier ses contrôles avec soin. Chaque organisme de réglementation doit s'assurer que ses homologues font leur travail.

Le Comité a aussi appris que les organismes de réglementation américains doivent effectuer plus de travaux de surveillance à distance. Il a appris également que l'organisme de réglementation canadien se dirige vers un contrôle accru sur place. Une saine réglementation, a appris le Comité, exige un bon équilibre entre ces deux méthodes. L'organisme de réglementation doit trouver cet équilibre et le remettre sans cesse en question, en fonction des leçons tirées de son travail auprès des institutions financières.

L'approche de la Réserve fédérale consiste à demander 1) quels sont les principaux types d'activités de la banque qu'elle réglemente? 2) quels sont les risques que comportent les activités de la banque? et 3) quels procédés de gestion des risques sont en place? La Réserve fédérale conçoit ensuite un plan de surveillance pour cette organisation.

Par le passé, durant les deux premières années où un organisme de réglementation soulevait des questions au sujet de la situation d'une banque, la banque niait généralement l'existence d'un problème. Puis, les médias faisaient sortir l'affaire au grand jour. La banque s'associait alors avec l'organisme de réglementation pour trouver une solution. De nos jours, les banques collaborent beaucoup plus.

Mais l'organisme de réglementation a changé lui aussi. Autrefois, aucune erreur n'était tolérée. La technologie rend cette intolérance impossible de nos jours. En raison de la vitesse avec laquelle les entreprises ont besoin d'un engagement de la part des banques, il n'est plus possible de prendre six semaines pour approuver un prêt. Tout ce que peut faire l'organisme de réglementation, c'est de dépister le problème avant qu'il ne devienne insurmontable.

L'organisme de réglementation doit compter sur du personnel qui peut valider les modèles employés par les institutions financières pour mesurer le risque. Bien qu'il n'existe aucun modèle universel, il y a un objectif universel – mesurer la valeur en risque (VaR). L'organisme de réglementation n'est pas là pour conseiller la banque sur le modèle à utiliser pour gérer les risques, mais il peut conseiller à la banque de faire appel à un consultant s'il estime que le modèle employé par la banque pour évaluer les risques ne convient pas.

Le personnel de la Réserve fédérale a mis au point une méthode réglementaire afin de fixer, pour les résultats des banques, des exigences en matière de réserves axées sur les risques du marché – l’approche avant l’engagement. Cette méthode relie les exigences en matière de réserves obligatoires d’une institution financière aux estimations de l’institution concernant les pertes qu’elle s’attend à subir dans son portefeuille au cours d’une période déterminée à l’avance – et elle impose une pénalité à l’institution financière dont les pertes dépassent ses estimations. L’institution a intérêt à ne pas surestimer ses pertes, puisqu’elle devra alors garantir ses estimations par d’autres réserves, ce qui lui impose des coûts. Elle n’a pas intérêt non plus à sous-estimer ses pertes parce qu’elle devra alors verser une pénalité en fonction des pertes. L’argument contre cette méthode est que la Réserve fédérale ne pénalisera jamais une institution financière en difficulté. Mais puisque la pénalité ne s’applique qu’au compte de résultats, cela ne devrait pas poser de problème. En outre, la pénalité n’est pas l’aspect le plus important de cette approche; c’est plutôt la possibilité d’être mise publiquement dans l’embarras que l’institution veut éviter.

À mesure que naissent de nouveaux instruments financiers, le risque que présentent les activités d’une banque évolue. L’organisme de réglementation doit donc sans cesse mettre à jour les connaissances de ses examinateurs. (Ils ont cependant l’avantage d’évaluer et non de créer – cette dernière tâche étant beaucoup plus difficile.) Lorsque les produits dérivés ont été lancés par quelques grandes banques, l’organisme de réglementation a envoyé la même équipe dans les banques qui offraient ce nouvel instrument. Cette équipe a ensuite été chargée de communiquer l’information et de rédiger un document sur les pratiques exemplaires relatives à ce nouvel instrument.

LA RÉGLEMENTATION FONDÉE SUR LES RÈGLES ET LA RÉGLEMENTATION FONDÉE SUR LE JUGEMENT

En ce qui concerne la distinction entre la réglementation fondée sur les règles et la souplesse de la réglementation fondée sur le jugement, un grand nombre de ceux que le Comité a rencontrés à Washington et à New York ont affirmé que, dans un monde « idéal », ils choisiraient une approche plus souple pour la sécurité et la saine gestion et une approche fondée

sur les règles pour la protection du consommateur et la divulgation. Ils ont toutefois soutenu que, vu le grand nombre d'institutions financières aux États-Unis, l'approche fondée sur le jugement est simplement impossible chez eux. En outre, les organismes de réglementation américains ont insisté sur les dangers moraux que comporte cette dernière approche et sur l'incitation à la bienveillance de la part des autorités. Dans un cadre fondé sur les règles, il est plus facile pour l'organisme de réglementation d'être sévère lorsque la sévérité s'impose.

Si un pouvoir discrétionnaire est exercé, il doit l'être avec transparence. Aux États-Unis, en cas de faillite, l'organisme de réglementation doit expliquer exactement les mesures qui ont été prises. Le rapport est transmis au GAO et au Congrès. Essentiellement, on veut un système fondé sur les règles, mais qui ne met pas l'organisme de réglementation dans un carcan. Il semble que les États-Unis se dirigeront vers une approche qui laissera plus de place au jugement dans le cas des « grandes » institutions.

Bien que la réglementation soit importante, elle a toutefois des limites. Les organismes de réglementation doivent aussi compter sur l'autodiscipline des institutions financières. Mais l'autodiscipline a elle aussi ses limites – comme le démontrent les difficultés qu'éprouvent les institutions financières de temps à autres lorsqu'elles « agissent stupidement » – en concentrant excessivement leur portefeuille. La diversification est un outil extrêmement important dans toute stratégie de placement, mais on l'oublie facilement lorsqu'un type de placement – l'immobilier, par exemple – se comporte particulièrement bien.

LA DISCIPLINE DE MARCHÉ

Le Comité a aussi appris que, en bout de ligne, la discipline de marché doit avoir une influence sur les institutions financières. Quelqu'un a suggéré qu'une façon d'amener la discipline de marché à exercer cette influence consiste à exiger une dette subordonnée obligatoire. L'intérêt versé sur cette dette par l'institution financière servira de signal qui sera transmis aux organismes de réglementation pour indiquer l'ampleur du risque que le marché attribue à cette institution. Ceux qui investissent dans des titres de dette subordonnée s'appuieront fort probablement sur le jugement des agences de crédit avant d'effectuer un investissement. Les agences de crédit deviendront les « organismes de réglementation » du

marché. Certains se sont demandés si les antécédents des agences de crédit sont à la hauteur de la confiance qu'on leur accorde.

L'Argentine a été citée en exemple de pays qui fait appel à la réglementation publique et à la discipline de marché. Le régime de surveillance argentin comporte une surveillance publique de base, le recours à des vérificateurs privés, des exigences en matière de dette subordonnée, une analyse de crédit obligatoire et une vaste divulgation des activités de la banque et des risques connexes.

La discipline de marché dépend de la transparence et de renseignements faciles à obtenir, utiles et compréhensibles sur les activités d'une institution financière. Il est toutefois difficile de faire des comparaisons significatives entre les institutions financières si elles appliquent des règles comptables différentes. Toutes les sociétés inscrites à la Bourse de New York doivent concilier leurs comptes selon les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis. Cela veut dire qu'un grand nombre d'institutions financières importantes présentent leur information de base conformément à un ensemble de règles communes. Mais les sociétés qui ne sont inscrites qu'à des bourses canadiennes, européennes ou asiatiques suivent des règles différentes. Des travaux sont en cours actuellement à l'OICV en vue d'harmoniser les normes comptables internationales. Il s'agit d'une initiative extrêmement importante pour les organismes de réglementation et les investisseurs. Le Comité a toutefois appris que, s'il est impossible de parvenir à une entente d'ici six à douze mois, il faudra attendre que le bogue de l'an 2000 soit réglé et que les problèmes de mise en œuvre de l'euro soient aplanis.

Les organismes de réglementation américains accordent beaucoup d'attention à la divulgation et collaborent avec la commission des valeurs mobilières et les cabinets comptables. L'indépendance des grands cabinets comptables par rapport à leurs clients est remise en question par certains. Étant donné l'importance des honoraires versés par les grandes institutions financières, les grands cabinets comptables peuvent-ils fournir des rapports critiques, lorsque ces critiques sont justifiées, si ces rapports déplaisent à leurs clients? Forceront-ils la direction des institutions financières à apporter les changements nécessaires? Le Comité a appris que les organismes de réglementation américains n'ont jamais reçu de rapport de vérification qui prédisait la faillite d'une banque. Le problème est lié à la valeur des actifs. Les vérificateurs des

banques ayant fait faillite n'ont pas indiqué la « vraie » valeur des actifs qui appuyaient les engagements des banques.

Une personne que le Comité a rencontrée a soutenu que les partenariats entre le secteur public et le secteur privé dans le domaine de la surveillance (un organisme de réglementation public combiné à la discipline de marché) ne fonctionnent pas; il n'y a pas d'incitation à ce qu'ils fonctionnent. Il préconise que le gouvernement soit chargé d'assurer la stabilité du système et de concevoir un mécanisme pour atteindre cet objectif. Mais la surveillance individuelle des banques devrait relever du marché, par un système de « garanties croisées ». Essentiellement, chaque banque négocierait un contrat de réglementation de prudence avec un consortium de garants volontaires, en grande partie d'autres banques, afin de se protéger contre la perte de dépôts et d'autres sources de financement de la banque.

Le prix exigé par les garants serait une prime révisée périodiquement, négociée et sensible au risque. Il serait corrigé selon les variations des risques courus par la banque. Le consortium surveillerait les activités de la banque pour déterminer l'ampleur du risque que comportent les activités de la banque et pour s'assurer que la banque se conforme aux pratiques convenues entre elle et le consortium à la signature du contrat.

En réalité, cette proposition privatiserait la réglementation bancaire.

LES SOCIÉTÉS DE PORTEFEUILLE ET LE SECTEUR NON RÉGLEMENTÉ

En ce qui concerne les sociétés de portefeuille et le secteur non réglementé des institutions de prêt non bancaires, au bout du compte, la question clé est la suivante : ces institutions sont-elles trop grosses pour faire faillite? Si le pire qui puisse arriver en cas de faillite de l'une de ces institutions est une panique sur le marché du papier commercial, alors la stabilité du système n'est pas menacée. Lorsqu'Olympia and York a fait faillite, il y a eu à peine un soubresaut sur le marché du papier commercial. La banque centrale peut toujours maintenir la liquidité sur ce marché si elle le juge nécessaire.

Quant à la distinction entre le modèle société de portefeuille-société affiliée et le modèle mère-filiale, certains ont soutenu que la différence est mince. D'aucuns croient que le modèle de la société de portefeuille protège les diverses sociétés affiliées si l'une d'entre elles

fait faillite (et permet d'isoler le filet de sécurité de toutes les autres opérations de la banque), mais d'autres ont affirmé que, dans la mesure où la réglementation est efficace dans le modèle mère-filiale (c'est-à-dire qu'on ne permet pas de compter deux fois le capital), la faillite d'une filiale d'exploitation ne devrait pas entraîner la faillite des autres filiales.

L'argument de la pertinence du modèle de la société de portefeuille par rapport à celui de la mère-filiale semble être une querelle intestine entre les organismes de réglementation. La Réserve fédérale régit les sociétés de portefeuille et appuie ce modèle, tandis que le Bureau du contrôleur de la monnaie, qui n'a aucune responsabilité relative aux sociétés de portefeuille, préconise le modèle mère-filiale.

Un débat fait rage entre le Trésor et la Réserve fédérale au sujet de ces deux modèles de structure d'entreprise. Le Trésor n'est pas en faveur du modèle de la société de portefeuille; il ne croit pas en la réglementation consolidée; il estime que cette approche entrave l'innovation. La Réserve fédérale croit qu'il faut une réglementation consolidée pour empêcher d'autres BCCI.

Une personne que le Comité a rencontrée a indiqué que les filiales peuvent semer la confusion quant à l'organisme de réglementation de qui elles relèvent. Il a cité l'exemple de Daiwa, qui a été examinée par les organismes de réglementation des banques, tandis qu'il aurait mieux valu que le problème soit examiné par les organismes de réglementation des maisons de courtage.

LA MULTITUDE D'ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION AUX ÉTATS-UNIS

En ce qui concerne la multitude d'organismes de réglementation aux États-Unis, la plupart des gens que le Comité a rencontrés ont reconnu que, s'il fallait repartir à zéro, les Américains ne recréeraient pas un régime réglementaire semblable à celui qui existe aux États-Unis actuellement. Ce régime a évolué avec le temps et il est difficile à modifier. Les organismes de réglementation fédéraux, les autorités de surveillance des banques et de surveillance des sociétés d'assurance cherchent à coopérer. Bien des gens soutiennent que le système américain, avec tous ces organismes de réglementation, assure aux institutions

financières la souplesse qui manque dans des systèmes plus consolidés, comme le système britannique.

Les banques choisissent leur organisme de réglementation en fonction du type de services qu'elles souhaitent offrir, de la structure d'entreprise qu'elles veulent adopter et de l'endroit où elles souhaitent exercer leurs activités. (Dans le cas de la fusion Chase-Chemical, la première a une charte fédérale et la seconde, une charte d'État, et la banque issue de la fusion a adopté une charte d'État. La plupart des propositions de fusions qui ont été annoncées récemment résulteront en des sociétés constituées sous le régime fédéral.)

Ce « magasinage » a grandement favorisé l'innovation. En outre, la plupart ont convenu qu'une charte fédérale permet une surveillance relativement transparente. Enfin, en raison de leur importance, la Réserve fédérale et le Bureau du contrôleur de la monnaie devraient participer à la conception du processus de surveillance.

Un autre avantage des organismes de réglementation multiples est la variété des points de vue qui sont exprimés. Dans le modèle de la FSA en Grande-Bretagne, il n'y a pas de dialogue ouvert comme celui qui existe aux États-Unis, où les organismes de réglementation se contestent les uns les autres.

Le vrai problème aux États-Unis consiste à faire fonctionner la réglementation sectorielle dans un monde où les frontières sectorielles ont disparu.

Les représentants de la Réserve fédérale ont soutenu que, grâce à sa vision plus large du secteur des services financiers, la banque centrale est un organisme de réglementation plus efficace qu'un organisme de réglementation qui se concentre uniquement sur la réglementation. Les représentants du Trésor (qui comprend le Bureau du contrôleur de la monnaie) n'étaient pas d'accord avec ce point de vue. Tous ont convenu toutefois que si la banque centrale doit délier les cordons de la bourse pour sauver une institution en péril, elle devrait participer à la surveillance bancaire.

La Réserve fédérale est financièrement indépendante du gouvernement. Elle verse ses excédents au gouvernement à la fin de l'année. Les représentants de la Réserve fédérale ont aussi déclaré que la Réserve fédérale est politiquement indépendante « au sein du gouvernement ». Même si la Maison Blanche ne dirige pas la politique, les dirigeants de la Réserve fédérale sont « sensibles » à la conjoncture politique.

Les organismes de réglementation américains estiment que tout acteur financier important sur le marché mondial dont la faillite ébranlerait la stabilité du système financier devrait être assujéti à un certain « contrôle global ». Y a-t-il des acteurs importants sur le marché du papier commercial? Les sociétés mères des filiales qui émettent des titres sur les marchés financiers ont-elles indiqué clairement si elles garantiront ou non les titres de leurs filiales?

LA COOPÉRATION INTERNATIONALE ENTRE LES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION ET LA RÉGLEMENTATION DES BANQUES ÉTRANGÈRES

En ce qui concerne la coopération internationale entre les organismes de réglementation, les États-Unis n'accepteront pas qu'un autre organisme de réglementation soit l'organisme de réglementation principal. D'ailleurs, les organismes de réglementation américains ont soutenu que l'approche axée sur un organisme de réglementation principal pourrait réduire la souplesse, en particulier si des acteurs secondaires sont réticents à échanger de l'information sur les problèmes qui existent chez eux. Si un encadrement trop important est imposé, il peut être difficile de régler les problèmes en cas d'urgence. En outre, quel que soit le degré de coopération, le pouvoir d'exécution de l'organisme de réglementation principal ne va pas plus loin que les frontières nationales. Sur la scène internationale, les Américains se concentrent sur le traitement national, afin de veiller à ce que les institutions américaines qui exercent leurs activités à l'étranger aient les mêmes pouvoirs et soient traitées de la même façon que les institutions financières étrangères qui exercent leurs activités aux États-Unis.

Quant à la réglementation des banques étrangères, la Réserve fédérale est le cerbère; c'est elle qui doit approuver l'entrée. L'OCC évaluera ensuite la vigueur de la société mère. L'organisme de réglementation américain ne tente pas de se mettre à la place de l'organisme de réglementation du pays d'origine de la banque étrangère. Il fait une évaluation de la « vigueur de l'appui » des banques étrangères; autrement dit, il évalue les contrôles dans le pays d'origine; il examine les rapports des analystes. L'évaluation a pour but de déterminer si la banque américaine apparentée à une banque étrangère peut compter sur sa maison mère pour obtenir un appui, pour obtenir des capitaux, en cas de difficulté aux États-Unis. Si cette banque

apparentée éprouve des difficultés, les organismes de réglementation américains interviendront rapidement pour l'encercler. Il y a peu de place pour l'intervention des autres.

Les représentants de la Réserve fédérale ont déclaré qu'il était très important de nouer des liens étroits avec les autres organismes de réglementation. Ainsi, la Réserve fédérale a des liens de travail étroits avec le BSIF en ce qui concerne la Banque de Montréal, et sa filiale, la Harris Bank. Il existe un programme de surveillance conjoint.

La Réserve fédérale est en train de négocier un protocole d'entente avec le BSIF sur l'échange des renseignements. Ce protocole est presque prêt à être signé. Vu que les problèmes d'une banque surviennent habituellement loin du siège social, les renseignements provenant des organismes qui réglementent les institutions autres que la société mère sont importants.

La plupart des banques étrangères établies aux États-Unis sont des banques de gros; les banques de détail fonctionnent comme filiales ou succursales assurées par la FDIC. En outre, la plupart des banques étrangères ont des chartes d'État. Cela veut dire qu'elles sont assujetties aux règlements de divers États si elles exercent leurs activités dans plusieurs États. Les succursales étrangères de détail ne peuvent pas être assurées par la FDIC; les filiales, si. Cela ne présente aucun problème réglementaire. L'organisme de réglementation traite toutes les institutions de détail sur un pied d'égalité. En règle générale, les banques étrangères n'ont pas vraiment réussi à établir des succursales de détail dans divers pays.

Des entreprises internationales comme GE Capital et Merrill Lynch présentent un défi pour le système financier international. Selon les activités de ces sociétés, elles peuvent relever de divers organismes de réglementation. Mais aucun organisme de réglementation n'examine l'ensemble de la société; autrement dit, il n'y a pas d'organisme de réglementation consolidé. Il devrait y en avoir un. Les institutions financières réglementées, que le Comité a rencontrées également, ont aussi soutenu que ces grandes entreprises financières internationales relativement peu réglementées jouissent peut-être d'un avantage concurrentiel par rapport aux institutions financières réglementées; les règles ne sont pas les mêmes pour tous, ce qui ne devrait pas être le cas.

LES BANQUES COMMUNAUTAIRES

Depuis 15 ans, l'orientation stratégique aux États-Unis a visé à éliminer les contraintes géographiques imposées aux banques. Il en est résulté une consolidation du secteur bancaire et la création de nombreuses grandes banques régionales. Malgré cette consolidation, la concentration du marché local est restée presque inchangée en raison de l'existence des banques communautaires. Les États-Unis ont un important second niveau bancaire – les banques communautaires indépendantes – qui constituent une solution au nombre grandissant de fusions. Certains ont soutenu que l'assurance-dépôts a été un important facteur de la croissance des banques communautaires.

Lorsqu'elles sont bien administrées, les banques communautaires connaissent très bien leurs risques de crédit, parce qu'elles sont près de leurs clients (elles sont presque toujours dirigées par un citoyen local qui connaît bien la collectivité), et elles rapportent un rendement élevé sur leurs actifs. Il faut relativement peu de fonds propres, aussi peu que 3 millions de dollars, beaucoup de formalités administratives et une expérience considérable. La technologie peut s'acheter; les opérations d'arrière-scène peuvent être sous-traitées à façon. Essentiellement, la banque vend un service. L'ennui avec les banques communautaires, c'est qu'elles sont vulnérables aux chocs exogènes à leur collectivité. Les banques d'envergure nationale profitent de la diversification géographique.

Le Comité a appris que, pour promouvoir les banques communautaires au Canada, il ne faudrait pas leur accorder de pouvoirs spéciaux et que les exigences en matière de réserves devraient être assez rigoureuses pour assurer la sécurité et la solidité de ces institutions. En outre, l'organisme de réglementation doit disposer des ressources suffisantes pour embaucher, former et déployer le personnel dont il a besoin afin de s'acquitter de ses nouvelles tâches. La réglementation des petites banques est une activité qui exige beaucoup de main-d'œuvre, surtout lorsque les temps sont difficiles.

LA TAILLE DES BANQUES ET LE SUCCÈS

Être gros ne suffit pas, en soi, pour créer une institution de calibre mondial. Il y a dix ans, les grandes banques étaient toutes japonaises. Elles n'ont pas réussi. Par contre, il

importe pour les États-Unis d'avoir une banque de calibre mondial afin de servir les multinationales américaines. Une grande banque nationale est aussi importante pour financer les ventes à l'exportation. En outre, lorsque l'argent est vraiment rare, une banque étrangère servira-t-elle ses clients nationaux avant de répondre aux besoins de ses clients étrangers?

Le Comité a appris que les institutions financières de taille moyenne et qui offrent des produits multiples auront de plus en plus de difficulté à parvenir à l'efficacité opérationnelle et à avoir accès aux nouvelles technologies – mais celles qui ont une perspective mondiale, qui savent clairement ce qu'elles veulent et qui ont un créneau mondial réussiront. Celles qui tentent de tout faire échoueront. La State Street Bank est un exemple de banque qui a un créneau mondial (dans le secteur de la garde) sans être une mégabanque. De nombreux produits qui, par le passé, étaient offerts par des institutions financières offrant des produits multiples sont désormais plus concentrés. Les prêts hypothécaires et les cartes de crédit, par exemple, sont de plus en plus pris en main par de grandes institutions financières qui n'offrent qu'un seul produit.

Des fournisseurs de services financiers axés sur un créneau résulteront du processus de consolidation en cours. L'activité actuelle sur les marchés des services financiers (déclenchée par la déréglementation et l'innovation technologique) ne touche pas seulement les banques, mais bien l'ensemble des fournisseurs de services financiers.

Qu'est-ce qu'une fusion bien exécutée? Les actionnaires s'attendent à ce que le rendement de leur investissement augmente. Cela suppose des économies de coûts découlant de la fusion et donc généralement des mises à pied. Les consommateurs par contre s'attendent à une amélioration de la qualité des services offerts et à une réduction du prix des services. Certains ont indiqué que le consommateur canadien obtient un meilleur rapport qualité-prix du système bancaire canadien que le consommateur américain n'en obtient du système bancaire américain. Cette situation changera-t-elle au lendemain de la consolidation en cours aux États-Unis?

Les fusions au sein de l'industrie sont provoquées par le consommateur. Toutes choses étant égales par ailleurs, les consommateurs préfèrent faire affaire avec un seul fournisseur. Ces types de fusions peuvent créer des problèmes pour les organismes de réglementation. En ce qui a trait à la fusion proposée entre Citicorp et Travelers, si elle est approuvée, l'organisme de réglementation aura besoin d'un nouveau modèle de contrôle pour la société issue de la fusion.

La monnaie électronique (les cartes à valeur enregistrée et les opérations bancaires sur Internet) pourrait être un facteur déstabilisant ou une menace pour tous les fournisseurs de services financiers. Il est cependant encore trop tôt pour imposer une réglementation. Pour le moment, il vaut mieux laisser la monnaie virtuelle s'implanter en intervenant le moins possible. Sans assurance-dépôts, l'Internet attirera des sommes limitées.

En ce qui concerne les cartes à puce, la question fondamentale est la suivante : peut-on laisser n'importe qui en émettre? Si des institutions non financières ont le droit d'émettre ces cartes, qu'arrivera-t-il en cas de faillite d'un émetteur? Comment la banque centrale contrôlera-t-elle la masse monétaire? Faudrait-il exiger du nantissement pour les cartes à puce?

L'ÉCART SALARIAL ENTRE LES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION ET LE SECTEUR PRIVÉ

Il y a un grand écart salarial entre les organismes de réglementation et le secteur privé. La Réserve fédérale et l'OCC ont des échelles salariales qui permettent une rémunération plus élevée que dans la fonction publique, mais leurs traitements ne sont pas comparables à ceux du secteur privé. Il est donc de plus en plus difficile de trouver du personnel.

Les organismes de réglementation ont pu attirer des gens ayant les compétences, voire l'expérience, nécessaires pour devenir des examinateurs. La plus grande difficulté consiste à garder le personnel chevronné. Ceux qui partent obtiennent parfois un traitement trois fois plus élevé que ce qu'ils gagnent dans l'organisme de réglementation. L'organisme de réglementation sert de lieu de formation pour les institutions financières du secteur privé (ce qui, d'après certains, constitue une fonction pertinente du gouvernement), qui ajoute les compétences « de pointe » nécessaires pour surveiller les risques dans une organisation complexe. Les compétences acquises dans un organisme de réglementation sont presque toutes transférables au secteur privé.

Une façon de trouver du personnel chevronné consisterait à embaucher à contrat des jeunes qui sortent de l'université. Une méthode pour garder le personnel motivé consiste à le rémunérer au mérite; une autre, à offrir une formation continue; une autre encore, à proposer des

affectations intéressantes pour récompenser ceux qui déclarent préférer poursuivre leur carrière dans la fonction publique.

LES QUESTIONS DE RÉGIE INTERNE POUR L'ORGANISME DE RÉGLEMENTATION

En ce qui concerne la régie interne de l'organisme de réglementation, les représentants de la Réserve fédérale de New York étaient enthousiastes au sujet de l'utilité de leur conseil d'administration – neuf administrateurs, trois nommés par le Conseil des gouverneurs à Washington et six élus par les banques membres, soit trois banquiers et trois non-banquiers. Le conseil d'administration est extrêmement utile pour contrôler la gestion de la Réserve fédérale de New York – la gestion du personnel, le crédit-bail et l'automatisation. Aux fins de la politique monétaire, il permet à la Réserve fédérale de savoir ce qui se passe dans « le vrai monde ». Les administrateurs peuvent aussi communiquer la pensée de la Réserve fédérale au public.

Les représentants de l'OCC ont décrit leur processus d'assurance de la qualité. L'OCC fait appel à un tiers et à d'autres groupes internes pour veiller à ce que les procédures réglementaires pertinentes soient suivies.

LA COMMUNITY REINVESTMENT ACT (CRA)

Le Comité a entendu parler de la Community Reinvestment Act, une loi fédérale de 1977 qui oblige les institutions de dépôt à être présentes sur des marchés autrefois laissés pour compte, à faire affaire avec les minorités à faible revenu, les citadins et les entreprises de grands centres urbains. Cette loi ne prévoit pas de contingents ni d'affectations de crédit obligatoires. Aucune banque n'est tenue d'accorder des prêts à des clients dont la cote de crédit est mauvaise. La loi s'appuie sur la communication des renseignements pour « encourager » les institutions de prêt à offrir leurs services à des secteurs mal servis auparavant.

Les organismes de réglementation examinent les cotes CRA lorsqu'ils prennent des décisions relatives aux demandes de fusion, aux acquisitions, aux ouvertures et aux fermetures de succursales, aux demandes de charte et aux demandes d'assurance-dépôts, ou

encore à d'autres mesures nécessitant une approbation réglementaire. En outre, les groupes communautaires peuvent déposer des plaintes contre les institutions qui, selon eux, ne fournissent pas un service communautaire suffisant à leur collectivité.

L'institution de prêt est évaluée tous les 18 à 24 mois, par l'un ou l'autre des quatre organismes de réglementation dont elle relève. La cote varie de « excellent » à « non-conformité importante ». Les évaluateurs se fondent sur trois critères : les prêts, les placements et les services à la collectivité servie par la banque.

Au cours des 15 premières années qui ont suivi son adoption, en 1977, les banques ont engagé environ 50 milliards de dollars dans les quartiers à faible revenu; mais depuis cinq ans, elles y ont engagé 350 milliards de dollars (selon la National Community Reinvestment Coalition). Une explication de cette hausse serait que le gouvernement a commencé à publier des données sur les prêts par quartier, alors que ces données étaient confidentielles auparavant.

Les banques ont constaté que leur cote CRA constitue un élément utile de leurs relations publiques et de leurs campagnes de marketing. En règle générale, moins d'une banque sur cinq peut obtenir la cote « excellent ». Celles qui obtiennent la cote la plus élevée s'empressent de le faire savoir au marché.

La plus grande contribution de la loi, selon un expert que le Comité a rencontré, est le changement de mentalité qu'elle a provoqué à l'égard des prêts. La loi a encouragé les prêteurs à se demander, dans le cours normal de leurs activités, s'ils servent tous les clients éventuels. Il existe des clients qui, bien que pas toujours les plus simples à servir, présentent encore des risques relativement faibles et peuvent rapporter un profit important. Il faut déployer de grands efforts pour atteindre ces clients éventuels, mais le jeu en vaut la chandelle

LES BANQUES AMÉRICAINES ET LE CANADA

Le Comité a aussi entendu des banquiers qui ont actuellement des filiales au Canada. Ils ont soutenu que les succursales de détail devraient être permises. Personne n'a intérêt à fragmenter son capital. Les banques américaines veulent se servir de leurs capitaux nationaux lorsqu'elles exercent des activités à l'étranger.

Les banques étrangères n'ont demandé qu'un accès de gros au Canada parce qu'on leur a « indiqué » qu'il était fort peu probable qu'elles obtiennent un accès sur le marché de détail. Les banques du Nord sont toutefois intéressées à étendre leurs activités au Canada, en longue période.

Enfin, on a soutenu que l'actuel impôt sur le capital imposé aux banques décourage l'entrée des banques étrangères. Le niveau généralement accepté se situe aux alentours de 4 p. 100.

LE SYSTÈME BANCAIRE AUX ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis, un système bancaire dualiste permet au gouvernement fédéral et aux États d'enregistrer et de réglementer de façon indépendante les institutions financières. La grande majorité des banques - 71,4 % de l'industrie - sont dotées d'une charte d'État. Ces banques détiennent aux alentours de 45 % de l'ensemble des actifs et des dépôts du système bancaire américain. Il existe 6 802 banques à charte d'État dispersées sur le territoire américain, dont 1 014 sont membres du Système fédéral de réserve. Une grande part des innovations bancaires sont dues aux États - comptes de chèques, prêts hypothécaires à taux variable, virements électroniques de fonds, succursales inter-États, par exemple.

AGENCES FÉDÉRALES EFFECTUANT DES OPÉRATIONS AVEC LES BANQUES

1. Le Système fédéral de réserve (la Fed) La banque centrale américaine (la Fed) réunit 12 banques fédérales de réserve (Boston, New York, Philadelphie, Cleveland, Richmond, Atlanta, Chicago, St. Louis, Minneapolis, Kansas City, Dallas et San Francisco). Elle est administrée par le Conseil des Gouverneurs, composé de sept membres et présidé par Alan Greenspan.

La Fed est responsable de la politique monétaire, met en oeuvre la plupart des lois fédérales sur la protection et joue un rôle crucial en matière de réglementation bancaire. Elle réglemente l'ensemble des sociétés de portefeuille bancaire. Toutes les banques nationales sont tenues d'appartenir à la Fed alors que les banques à charte d'État ne le sont pas. Aux termes de la *Securities Exchange Act of 1934*, la Fed établit les exigences de couverture des marchés des valeurs mobilières.

2. Le Fonds de garantie des dépôts bancaires, la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) assure la surveillance fédérale des banques à charte d'État qui ne sont pas membres du

Système fédéral de réserve et administre deux fonds d'assurance distincts - le *Bank Insurance Fund* (BIF) et le *Savings Association Insurance Fund* (SAIF). La loi promulguée le 30 septembre 1996 prévoit la fusion du BIF et du SAIF le 1^{er} janvier 1999, sous réserve que toutes les associations d'épargne soient dotées d'une charte bancaire. La FDIC est aussi le liquidateur des banques insolvables. Son président est membre du *Federal Financial Institutions Examination Council*.

3. Le Bureau du contrôleur de la monnaie du Département du trésor assure la réglementation des banques nationales. Le contrôleur est membre du conseil de la FDIC et du *Federal Financial Institutions Examination Council*.
4. Le Département du trésor est l'organe exécutif responsable du secteur financier. John Hawke Jr. est le sous-secrétaire du trésor aux finances intérieures. Le Département a diverses agences affiliées, notamment :
 - i) le Bureau du contrôleur de la monnaie;
 - ii) l'*Office of Thrift Supervision* (cet organisme de surveillance des associations d'épargne régit, réglemente, contrôle et surveille les associations d'épargne fédérales munies d'une assurance-dépôts de la SAIF; son directeur est membre du *Federal Financial Institutions Examination Council*;
 - iii) l'*Internal Revenue Service*;
 - iv) le *Bureau of the Public Debt*.
5. La *National Credit Union Administration* surveille et réglemente les mutuelles de crédit dotées d'une assurance fédérale. Son président est membre du *Federal Financial Institutions Examination Council*.
6. Le *Federal Financial Institutions Examination Council* est un conseil interagences qui a été créé en 1978 en vue d'améliorer la coordination de la surveillance de l'ensemble des institutions de dépôt. Par son intermédiaire, les agences de réglementation d'État ou fédérales peuvent aussi échanger leurs points de vue sur les grandes questions d'ordre

réglementaire. Sont membres du Council le contrôleur de la monnaie, le président de la FDIC, un membre du conseil des Gouverneurs de la Fed, le directeur de l'organisme de surveillance des associations d'épargne et le président de la *National Credit Union Administration*.

7. Le *Federal Housing Finance Board* (FHFB) réglemente et contrôle les associations d'épargne et de prêts (comme la FDIC et l'OTS). Douze banques locales de prêts résidentiels accordent aux associations d'épargne des facilités de crédit. Le FHFB est en quelque sorte la Fed du Conseil bancaire fédéral de crédit au logement (*Federal Home Loan Bank System*). Cet organisme non bancaire a été créé parallèlement au système bancaire dans le but de fournir des crédits au logement. Comme il a été signalé au paragraphe concernant la FDIC, la loi promulguée le 30 septembre 1996 prévoit la fusion du BIF et du SAIF le 1^{er} janvier 1999, sous réserve que toutes les associations d'épargne soient dotées d'une charte bancaire.

ÉVOLUTION RÉCENTE

La *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994* libéralisait l'ensemble des activités bancaires d'un État dans un autre État, à compter de juin 1997.

A. Points clés

Pour comprendre comment les marchés financiers évoluent dans toutes les économies de marché, il est primordial de reconnaître que les forces du marché - la capacité de tirer parti des changements technologiques et de l'évolution des concepts de la théorie des finances ainsi que l'ingéniosité des intervenants du marché à trouver des moyens de « contourner » les exigences réglementaires — sont les moteurs du changement. Il n'existe pratiquement plus de différence entre les activités financières du secteur bancaire et du secteur non bancaire, et la Fed estime que, dans les années à venir, il sera presque impossible d'établir une distinction entre les activités des institutions financières et celles des non financières.

Si nous avons été pleinement conscients de la manière dont les technologies émergentes allaient toucher l'évolution de notre structure économique et financière, nous serions sans doute aujourd'hui en mesure d'élaborer une réglementation qui favoriserait cette évolution. Nous ne sommes pas en mesure de le faire, et le passé le confirme. Voilà pourquoi nous prenons le risque de figer un ensemble de règles inadéquates qui pourraient entraver l'évolution structurelle du marché. Notre capacité de prévoir avec exactitude l'incidence des technologies et de l'évolution du marché dans le secteur bancaire, comme dans d'autres industries, n'a pas été particulièrement impressionnante. (Traduction libre) (Alan Greenspan, déclaration devant le *Subcommittee on Finance and Hazardous Materials of the House Committee on Commerce*, le 17 juillet 1997)

1. La réforme *Glass-Steagall*

La loi *Glass-Steagall* de 1933 interdit aux banques membres du Système fédéral de réserve de s'adonner au commerce des valeurs mobilières.

Les 5 788 banques à charte d'État non membres du Système fédéral de réserve ne sont pas assujetties aux restrictions de la loi *Glass-Steagall*. Ces banques peuvent mener les activités non bancaires autorisées par le corps législatif de leur État. À l'heure actuelle, 43 États autorisent les banques à charte d'État à se livrer à des activités de courtage en valeurs mobilières à tarif réduit ou intégral; 17 permettent aux banques de souscrire des valeurs mobilières à forfait; 47 permettent aux banques de vendre de l'assurance (de ce nombre, 18 restreignent ce type de vente aux banques situées dans les villes de moins de 5 000 habitants) et 17 autorisent les banques à faire le commerce de biens immobiliers.

En 1980, la société *Bankers Trust* a convaincu la Fed de la laisser garantir des titres d'emprunt à court terme. Puis, en 1987, *JP Morgan* a découvert une faille dans l'article 20 de la loi *Glass-Steagall*, stipulant que les banques ne peuvent s'affilier à des entreprises dont

« les activités principales », qui concernent des types de négoce tels que la prise ferme d'émissions de valeurs mobilières, leur sont interdites. Restait donc à définir les « activités principales ».

Initialement, la Fed permettait aux banques de s'adonner au commerce des valeurs mobilières par le truchement de filiales, dans la mesure où les revenus tirés d'une activité non autorisée comme celle-là ne dépassaient pas 5 % des revenus bruts des filiales. Ce taux a ensuite été porté à 10 %, et l'année dernière, la Fed envisageait de le porter à 25 %.

Les banques livrent bataille depuis plus de deux décennies pour que soit abrogée la loi *Glass-Steagall* entravant la concurrence avec les banques étrangères, peu nombreuses à être assujetties à une telle restriction.

Certaines modifications ont toutefois été apportées au cadre réglementaire. En effet, en octobre 1996, la Fed a levé un certain nombre d'interdictions visant les banques. Les banques américaines peuvent maintenant faire le marketing croisé de produits financiers ou de titres, offrir en vente des titres à d'autres filiales et retenir les services d'employés de banque pour leurs filiales de courtage de valeurs mobilières. En outre, le contrôleur général a annoncé la mise en application d'une nouvelle règle habilitant les banques qui sont sous sa tutelle réglementaire (les banques à charte fédérale) à offrir davantage de produits financiers, notamment des valeurs mobilières. À compter de mars 1997, le plafond du revenu que peut tirer de ses fonds propres et de la prise ferme de titres une société de portefeuille bancaire, par l'entremise d'une filiale de négoce de valeurs mobilières, est passé de 10 % à 25 %. Ce changement ne concerne pas les banques assimilables aux sociétés de portefeuille bancaires réglementées par la Fed.

L'industrie bancaire voit ces changements d'un bon oeil, mais elle n'attend rien de moins que la levée des interdictions imposées par la loi *Glass-Steagall*.

Jim Leach, président du *House Banking and Financial Services Committee*, a exprimé des inquiétudes face à l'initiative du contrôleur. L'aspect positif de cette initiative serait qu'elle pourrait aviver la concurrence dans le secteur des services financiers. En effet, les nouveaux pouvoirs s'apparentent à certains pouvoirs dont disposent les banques américaines menant des activités à l'étranger et à d'autres conférés aux banques à charte d'État dans certains États.

L'aspect négatif de cette initiative serait l'effet de frein qu'elle pourrait avoir sur la réforme. Des mesures législatives visant la modernisation du secteur financier ont été présentées à deux reprises au dernier Congrès. Elles sont restées sans suite. Puis, elles ont été examinées et présentées au Congrès actuel par le représentant Jim Leach sous le titre de *H.R. 10, Financial Services Competitiveness Act*. M. Leach est d'avis que l'initiative du contrôleur serait susceptible d'inciter certaines parties à se tenir à l'écart du processus de négociation. Somme toute, il n'y voit qu'un exercice de protection de territoire contre l'envahissement de la Fed.

Le projet de loi *H.R. 10, The Financial Services Competitiveness Act of 1997*, parrainé par le représentant au Congrès Jim Leach, constitue le cadre législatif actuel visant le secteur des services financiers. Ce projet de loi :

1. abroge certains articles de la *Glass-Steagall Act of 1933* et de la *Bank Holding Company Act of 1956* aux fins de l'intégration des banques commerciales, des maisons de courtage et des sociétés d'assurance;
2. prévoit, sous certaines réserves, la possibilité pour les institutions financières d'exercer des activités commerciales et pour les sociétés commerciales d'acquérir des banques. (Un établissement financier propriétaire d'une banque pourrait tirer de ses activités non financières un revenu ne dépassant pas 15 % de ses revenus totaux. Les sociétés non financières ayant des actifs de moins de 750 millions de dollars pourraient acquérir des banques ayant au moins cinq ans d'existence et des actifs inférieurs à 500 millions de dollars et pourraient tirer de leurs activités financières un revenu ne dépassant pas 15 % de leurs revenus.) Le projet de loi original parrainé par le représentant Leach ne renfermait pas cette disposition. À l'heure actuelle, les industries concernées n'ont pas réussi à obtenir un consensus sur la structure du nouveau système, et les organes de réglementation ne peuvent s'entendre sur un cadre de surveillance;
3. permet aux banques nationales d'acquérir ou de créer des filiales actives spéciales, lesquelles, moyennant agrément réglementaire, pourraient se livrer à des activités telles que les opérations sur titres et le conseil financier. Toutefois, les filiales ne pourraient pas exercer les

activités de banques d'affaires ou s'adonner à la souscription d'assurance - seules les filiales des sociétés de portefeuille étant habilitées à le faire;

4. essentiellement, confère à la Fed la responsabilité exclusive de la politique de contrôle concernant les institutions financières de gros (IFG), à savoir, les institutions financières dont la clientèle n'exige ni assurance-dépôts ni mesures de protection des consommateurs, bien qu'elles soient dotées d'une charte fédérale. Le projet de loi prévoirait pour les IFG un dépôt d'au moins 100 000 dollars; au plus 5 % du montant total des dépôts des IFG pourrait provenir de comptes à dépôt initial de moins de 100 000 dollars. (Le Trésor souhaite un dépôt minimal de 100 000 dollars sans marge de manoeuvre de 5 %.)
5. propose la création d'un *National Council on Financial Services* composé de représentants officiels du gouvernement fédéral et des États, dont le mandat serait de déterminer les nouvelles activités financières pouvant être exercées au sein des sociétés de portefeuille. Le *Council* déterminerait si une activité ou un produit est du domaine de l'assurance ou du domaine bancaire.

Le *Council* regrouperait six membres d'agences gouvernementales (le secrétaire du Trésor, le président de la Fed, de la FDIC, du secrétariat de la *Commodity Futures Trading Corporation* et du Bureau du contrôleur de la monnaie ainsi que quatre membres nommés (tous dotés d'expérience à l'échelon de l'État, à savoir deux en matière de réglementation du secteur de l'assurance, un en matière de réglementation des banques et l'autre, de réglementation du négoce des valeurs mobilières). La Réserve fédérale continuerait d'être l'autorité réglementaire régissant les sociétés financières de portefeuille.

En outre, on instituerait un *Advisory Council on Community Revitalization* composé des mêmes membres d'agences gouvernementales et de quatre membres nommés.

6. comporte des dispositions prévoyant la transformation des associations d'épargne en banques nationales ou en institutions de dépôt, ou leur liquidation; la fusion du *Bank Insurance Fund* et du *Savings Association Insurance Fund* et l'intégration de l'organisme de surveillance des associations d'épargne au Bureau du contrôleur de la monnaie.

CE QUE LES GRANDS TECHNOCRATES PENSENT DU PROJET DE LOI

Le président de la Fed, Alan Greenspan, ne souhaite pas la création de liens entre les intérêts financiers et commerciaux. Il appuie fortement l'approche visant la création de filiales d'établissements bancaires, de maisons de courtage en valeurs mobilières et de sociétés d'assurance. Toutefois, la Fed s'oppose aux dispositions du projet de loi en vertu desquelles les banques pourraient accroître leurs activités, sans intermédiaires, dans des filiales actives. La Fed privilégie la création de filiales de sociétés de portefeuille, faisant valoir qu'il s'agit d'un moyen permettant plus efficacement de limiter la portée du filet de sécurité surtout aux banques. Enfin, la Fed défend le fait que la surveillance générale des sociétés de portefeuille bancaires est essentielle au maintien et à l'élargissement minimal de ce filet de sécurité.

John Hawkes Jr., sous-secrétaire au Trésor, souligne que le *Banking Committee* adhère à l'essentiel de l'avant-projet de loi soumis par le Trésor, mais il exprime des inquiétudes quant aux lacunes du projet de loi à l'égard de la suppression des obstacles à la concurrence et quant à certaines inéquités qu'il laisse transparaître.

1. Le projet de loi maintient la restriction actuelle s'appliquant aux activités des sociétés d'assurance nationales visant les villes de moins de 5 000 habitants.
2. Le projet de loi n'offre pas de souplesse aux institutions financières quant au choix de la structure organisationnelle répondant le mieux à leurs besoins. En outre, il restreint trop les activités des filiales.
3. Les dispositions visant les institutions financières de gros ne sont pas compatibles avec le système bancaire dualiste, car elles confèrent à la Fed, qui régit les banques d'État

membres, l'autorité quasi exclusive sur les institutions financières de gros dotées d'une charte nationale. Elles comportent aussi des lacunes en matière de protection du système financier, ne prévoyant pas de mesures de sauvegarde.

Nicolas Retsinas, directeur de l'organisme de surveillance des associations d'épargne, est d'avis que la législation va trop loin en laissant au marché plutôt qu'au gouvernement le soin de définir l'alliage idéal des services bancaires et commerciaux au sein de l'industrie des services financiers. Est-il raisonnable de demander de limiter le nombre des filiales commerciales aux fins d'une concurrence efficace au titre de tous les services financiers sur le marché actuel? En outre, la proposition concernant les filiales des institutions de dépôt restreint la souplesse de ces institutions et ajoute au dédoublement des règlements en soumettant certaines filiales à la fois à ceux régissant les institutions dotées de capitaux propres et à d'autres s'appliquant aux opérations des filiales. Un seul règlement ne suffirait-il pas? Enfin, il signale que les dispositions visant la réglementation par fonction comportent des coûts incertains.

Le contrôleur de la monnaie, Eugene Ludwig, estime que le projet de loi :

1. donnerait lieu à une augmentation du fardeau réglementaire et au double emploi (la création d'un *Financial Services Council* dont certains des membres n'ont aucune responsabilité au titre de la surveillance fédérale de l'industrie bancaire);
2. imposerait des restrictions coûteuses découlant des choix organisationnels (les filiales des banques ne pourraient pas s'adonner à certaines activités financières nouvelles alors que les filiales de sociétés de portefeuille bancaires le pourraient);
3. affecterait la sécurité et la fiabilité du système (une société d'assurance propriétaire d'une banque ne serait pas nécessairement tenue de fournir un appui financier à celle-ci si l'organe de réglementation de l'État s'y opposait);

4. limiterait la concurrence en imposant des restrictions inutiles sur les activités d'assurance que pourraient exercer les banques nationales (depuis le 1^{er} janvier 1997, les banques nationales ne peuvent plus avoir comme activité principale la prestation de services d'assurance).

Il affirme que la refonte du système financier aurait dû avoir lieu il y a longtemps. Les contrôleurs de la monnaie ont toujours précédé le Congrès pour ce qui est de l'élargissement des pouvoirs des banques. De fait, dans un discours prononcé plus tôt cette année, M. Ludwig indiquait que les banques nationales devraient tâcher d'exploiter Internet avant que des sociétés de services financiers non réglementées répondent à la demande qui se fait jour sur ce réseau. Il signalait qu'il permettrait une croissance des opérations bancaires par le truchement d'Internet, compte tenu d'un minimum d'ingérence réglementaire. La première succursale bancaire sur Internet, la *Security First National Bank of Pineville, Kentucky*, a été approuvée par l'organisme de surveillance des associations d'épargne, à l'automne 1996.

Andrew Hove Jr., président suppléant de la FDIC, appuie globalement le projet de loi tout en demandant un assouplissement graduel des restrictions relatives au rapprochement des activités bancaires et commerciales. Il se montre toutefois inquiet à l'égard de l'étendue des pouvoirs conférés à l'éventuel *National Council of Financial Services*.

Le président de la *Securities and Exchange Commission*, Arthur Levitt, estime que la fusion des intérêts financiers et commerciaux est une erreur. M. Levitt soutient même que le projet de loi penche en faveur de l'industrie bancaire au détriment des maisons de courtage en valeurs mobilières. Il fait état de la proposition relative à la création d'un *National Council of Financial Services* composé de dix membres, lequel disposerait de pouvoirs réglementaires l'habilitant à définir les produits financiers, à régler les litiges concernant la définition de l'assurance et à instituer des mécanismes de protection entre les banques et leurs filiales non bancaires. Il ajoute que le projet de loi réduit la capacité des maisons de courtage de prendre des risques en imposant à celles qui sont affiliées à des banques un vaste ensemble de règles de sécurité et de fiabilité au lieu de limiter l'application de ces règles aux services bancaires traditionnels.

Il appuie fortement la réglementation par fonction qui assurerait aux investisseurs la même protection, qu'ils transigent avec des banques ou avec des maisons de courtage.

William Baer, directeur du *Bureau of Competition* de la *Federal Trade Commission (FTC)*, témoigne des répercussions sur la concurrence que pourrait avoir la déréglementation dans l'industrie des services financiers. Il souhaite l'établissement d'une procédure efficace de mise à exécution des fusions pour les premières années de la déréglementation, de manière à gérer l'expansion des banques dans d'autres marchés et industries et à assurer que la suppression des restrictions réglementaires ne donnera pas lieu à un accroissement du pouvoir du marché privé. La loi relative à la FTC exclut les activités bancaires du champ de compétence de la Commission. Le projet de loi H.R. 10 conférant aux banques le pouvoir de développer leurs activités dans le secteur non bancaire, il est essentiel que la FTC puisse réglementer les activités bancaires.

George Nichols, membre du *Special Committee on Banks and Insurance* de la *National Association of Insurance Commissioners* se montre préoccupé par les dispositions du projet de loi qui empiètent sur les pouvoirs des États relativement à la réglementation des activités associées à l'assurance (le contrôleur réglemente les banques nationales qui peuvent faire de la souscription d'assurance).

Je pense qu'il y a peu d'opposition à l'heure actuelle au fait que les banques et autres institutions financières puissent vendre de l'assurance. Toutefois, les questions que soulèvent la vente d'assurance et le démarchage quant à la protection du consommateur sont différentes des préoccupations ayant trait à la solvabilité financière associées à la souscription d'assurance; ces dernières sont très complexes, et les banques ainsi que les autres institutions financières et leurs organes de réglementation les connaissent mal. (Témoignage devant le *Subcommittee on Finance and Hazardous Materials of the House Commerce Committee*, p. 25)

AUTRES PROJETS DE LOI

Deux autres projets de loi concernant le secteur des services financiers ont été présentés au Congrès : *H.R. 268, Depository Institution Affiliation and Thrift Charter Conversion Act*, parrainé par le représentant Roukema et *H.R. 669/S. 298, Depository Institution Affiliation Act*, parrainé à la Chambre par le représentant Baker et au Sénat par le sénateur D'Amato. Abordant la question des affiliations d'institutions financières sous l'angle des

sociétés de portefeuille (comme le prévoit le projet de loi H.R. 10), le premier estime que les activités non financières devraient représenter jusqu'à 25 % des affaires d'un conglomérat. Le second est d'avis qu'il ne faut pas imposer de limites aux affiliations financières-commerciales.

Par ailleurs, le Département du Trésor américain a récemment fait paraître un avant-projet de loi sur la modernisation du système financier. Le Trésor favorise un système beaucoup moins restrictif pour les sociétés financières désirant acquérir des banques. Dans cette optique, le Trésor :

1. permettrait aux banques, aux maisons de courtage en valeurs mobilières et aux sociétés d'assurance de s'affilier entre elles;
2. laisserait aux sociétés le soin de choisir leur structure organisationnelle - création d'une filiale bancaire ou d'une société affiliée à une société de portefeuille bancaire;
3. instituerait un nouvel établissement dispensant des services bancaires de gros qui n'accepterait que des dépôts en gros non assurés; et
4. réglementerait le secteur par fonction.

Pour ce qui concerne les liens entre les intérêts bancaires et commerciaux, le Trésor propose deux modèles législatifs, l'un permettant la création de tels liens sur une échelle très limitée, l'autre maintenant l'interdiction actuelle à cet égard.

A. RÉGLEMENTATION PAR FONCTION ET RÉGLEMENTATION INSTITUTIONNELLE

Le débat actuel entourant la réforme du secteur des services financiers laisse sans réponse la question concernant la réglementation des volets distincts d'une société de services financiers. Comme au Canada, la plupart des règlements s'appliquent aux institutions, mais les partisans de la réglementation par fonction affirment que celle-ci simplifierait grandement le

processus de réglementation. Aux États-Unis, la complexité de la situation est attribuable au fait que les nombreuses entités qui ont le pouvoir de réglementer divers volets du secteur des services financiers veulent toutes protéger ou étendre leur territoire. Tous les projets de loi cités dans le présent mémoire et présentés au Congrès prévoient la réglementation par fonction.

Dans les observations qu'il faisait le printemps dernier à l'occasion d'une conférence sur la structure et la compétition bancaires, Alan Greenspan exprimait de sérieuses réserves quant à la réglementation par fonction. Comme il le soulignait :

On pourrait dire que par définition, les facteurs conditionnant la gestion centralisée laissent supposer que ni la situation économique d'une filiale, si l'on se base sur l'hypothèse de la continuité de son exploitation, ni l'exposition de celle-ci à des risques potentiels ne peuvent être évaluées sans que soient prises en compte la situation et les politiques de gestion de l'ensemble de l'organisation. La réglementation doit être adaptée à la structure réglementée.

Comment serait-il possible d'évaluer l'incidence qu'a l'ensemble de l'organisation sur la stabilité systémique dans le cadre d'une réglementation décentralisée?

B. Les banques bénéficient d'une aide fédérale, et toute restructuration de leur autorité ne doit pas désavantager les institutions non bancaires

Alan Greenspan fait valoir que l'assurance-dépôts, l'escompte officiel dont peuvent se prévaloir les banques auprès de la Fed et l'issue du processus de compensation du système des paiements, à savoir le règlement final ne comportant aucun risque, avantagent les banques de manière significative. Contrairement aux institutions non bancaires, les banques peuvent bénéficier d'un taux de rendement du capital plus élevé en fonction du risque. Le représentant au Congrès Jim Leach adhère aussi à ce point de vue.

En revanche, le contrôleur de la monnaie et le président de la FDIC font valoir que les banques ne bénéficient d'aucune subvention nette en raison des coûts de contrepartie substantiels associés à l'accès au filet de sécurité.

Les banques sont d'avis que leur industrie est désavantagée par la réglementation. La croissance spectaculaire des fonds communs de placement en instruments du marché

monétaire s'est faite à même des fonds qui auraient auparavant figuré au passif de leur bilan. En outre, les sociétés non financières de tous genres (*General Electric*, les firmes d'automobiles) ont réalisé des opérations financières qui leur ont permis de « cueillir » les fruits les plus prisés des opérations traditionnelles des banques.

C. LE PROJET DE LOI H.R. 10 DONNERA LIEU À LA NAISSANCE DE GRANDES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Le débat est le même qu'au Canada. L'élargissement des pouvoirs des banques donnera lieu en fin de compte à la naissance de très grandes institutions financières, à une concentration au sein de l'industrie et à une diminution de la concurrence.

Le représentant au Congrès Jim Leach n'est pas de cet avis. Il soutient que certaines très grandes institutions interviendront sur le marché monétaire, mais qu'on y verra aussi des regroupements régionaux ainsi qu'un grand nombre d'établissements plus petits et d'autres intervenants visant des créneaux de marché particuliers.

ÉVOLUTION DU PROJET DE LOI H.R.10

Le projet de loi a été approuvé en juin, à 28 voix contre 26, par le *House Banking Committee* et renvoyé au *Commerce Committee* aux fins d'examen.

En octobre 1997, le Sous-comité des finances et des matières dangereuses de la Chambre des communes a approuvé à 23 voix contre 2 le document H.R. 10.

En mars 1998, les Républicains, majoritaires à la Chambre des représentants, n'ont pas réussi à recueillir un appui suffisant pour mettre la mesure aux voix, de sorte que ses dirigeants l'ont retiré. Le projet de loi a suscité un nouvel intérêt après la vague de fusions annoncées en avril (Citicorps et Travelers, NationsBank et BankAmerica, ainsi que Banc One et First Chicago).

Mise aux voix le 13 mai, la mesure a été adoptée par 214 voix contre 213 à la Chambre des représentants. Un appui réel de part et d'autre lui faisait fondamentalement défaut.

Le Comité sénatorial des banques a annoncé la tenue d'audiences sur le projet de loi, sans en fixer les dates. L'administration Clinton, le secteur bancaire et les groupes de protection des consommateurs s'opposent à la mesure.

Beaucoup de gens craignent que les 40 jours qui restent au calendrier législatif soient suffisants pour terminer l'étude du projet de loi.

**NOTES SUR LA TÉLÉCONFÉRENCE DU COMITÉ AVEC LE GOUVERNEUR
ET LES CADRES SUPÉRIEURS DU SERVICE DES ÉTUDES BANCAIRES
DE LA BANQUE DE RÉSERVE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE
ET DU PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DU COMMERCE
DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, LE 12 MAI 1998**

LE CONTEXTE

Avant le milieu des années 80, il y avait quatre banques reconnues en Nouvelle-Zélande, dont trois banques étrangères. La quatrième était une banque commerciale d'État, la Bank of New Zealand.

Au milieu des années 80, la Nouvelle-Zélande a libéralisé l'entrée sur le marché bancaire en ouvrant ce marché à toute institution qui répondait à certains critères qualitatifs. Il en est résulté une augmentation rapide du nombre de banques; beaucoup d'entre elles étaient des banques étrangères; d'autres étaient des quasi-banques nationales qui se sont converties en banques.

En 1991, la surveillance bancaire en Nouvelle-Zélande a fait l'objet d'un examen, à l'issue duquel de nombreuses mesures de divulgation et de discipline de marché (dont il sera question ci-dessous) sont devenues un élément important du système réglementaire.

Il y a essentiellement trois organismes de réglementation du secteur des services financiers : la banque centrale (la Banque de réserve de la Nouvelle-Zélande) qui surveille les banques; la Commission du commerce, qui s'occupe de la politique sur la concurrence; et la Commission des valeurs mobilières, qui s'occupe de toutes les autres activités de financement auprès du public. Ces trois organismes entretiennent de bons contacts entre eux, et il y a un bon échange de renseignements. Ce sont eux qui ont dirigé la déréglementation du secteur des services financiers.

La concurrence dans le secteur bancaire en Nouvelle-Zélande a donné lieu à un grand nombre d'innovations au cours de la dernière décennie. Il y a une très forte pénétration des guichets automatiques, et les transferts de fonds électroniques ainsi que les opérations bancaires par téléphone et par Internet sont très répandus. Il y a eu une tendance vers la

fermeture des succursales mais, à l'exception de très petites régions, toutes les villes ont encore une multitude de succursales. Depuis la déréglementation, l'interfinancement des services bancaires est interdit. Chaque service doit désormais être autonome.

Enfin, les banques peuvent vendre de l'assurance en Nouvelle-Zélande. Ces dernières années, elles sont devenues très présentes dans le secteur de l'assurance-vie et, dans une moindre mesure, dans celui de l'assurance générale.

L'APPROCHE RÉGLEMENTAIRE

En règle générale, les causes des faillites bancaires depuis la Deuxième Guerre mondiale ont été essentiellement de deux ordres : la fraude d'employés ou des baisses spectaculaires de la valeur des actifs. Dans un cas comme dans l'autre, les représentants de la Nouvelle-Zélande n'étaient pas convaincus que les mécanismes classiques de surveillance des banques ont été très fructueux.

Ils ont soutenu également que, si l'organisme de réglementation fixe les règles pour le système bancaire, surveille et contrôle les banques de près et respecte le caractère confidentiel des renseignements qu'il obtient, les déposants ont raison de prétendre qu'en cas de faillite bancaire, l'organisme de surveillance devrait être responsable des pertes. S'il n'y a pas de faillites, le gouvernement n'aura rien à déboursier, mais l'expérience dans les économies de marché révèle que l'absence de faillites est improbable. Les banques sont des entreprises commerciales et même les entreprises commerciales solides ne sont pas à l'abri de la déconfiture.

La Nouvelle-Zélande a donc décidé de changer d'attitude face à la surveillance. Il y a des règles que doivent suivre les banques; le système révisé ne s'autoréglemente pas. Il faut respecter les critères de Bâle concernant les réserves et il faut aussi un système acceptable de régie interne.

Mais on insiste désormais beaucoup sur l'obligation d'informer le public. Dorénavant, il y a des déclarations trimestrielles très approfondies et détaillées de l'actif, du passif et des risques des banques. Il faut communiquer des renseignements pour deux types de clientèle – un volume très important de renseignements s'adresse aux analystes bancaires et une déclaration sommaire (deux ou trois pages) s'adresse aux clients de la banque, qui peuvent

l'obtenir sur demande dans n'importe quelle succursale. En contrepartie, les règlements sont moins coûteux pour les banques.

En outre, la banque centrale publie tous les trimestres un tableau comparatif des données bancaires sur son site Web.

Il faut également que les déclarations bancaires trimestrielles soient signées par chacun des administrateurs de la banque, afin d'attester que l'information publiée est fiable et que les contrôles internes de la banque sont suffisants, compte tenu de la nature des activités de la banque, et qu'ils sont appliqués correctement. Les administrateurs sont passibles d'amendes élevées et même d'emprisonnement s'ils font délibérément des déclarations fausses ou trompeuses et leur responsabilité civile personnelle est illimitée en cas de pertes subies par d'autres si les déclarations sont délibérément fausses ou trompeuses.

Lorsque ce nouveau système a été mis en place en Nouvelle-Zélande, on a longuement discuté de ce que les succursales de banques étrangères devraient divulguer – s'il fallait donner de l'information sur les activités en Nouvelle-Zélande ou sur l'ensemble des activités internationales de la banque. Il a été décidé de demander des renseignements sur les activités locales et de laisser à la banque la liberté de décider quels renseignements elle communiquerait au sujet de ses opérations internationales. On a estimé que la banque étrangère serait fortement incitée à faire la preuve de sa stabilité et de sa santé financière. En outre, en cas de difficultés au sein de la banque étrangère, les Néo-Zélandais devraient avoir une idée du bilan local (pour lequel ils auront des recours).

Le pouvoir d'exiger la communication de renseignements est accordé par la loi, tandis que la forme des déclarations (fondée sur des consultations avec les banques) est stipulée dans les règlements.

En réalité, la Nouvelle-Zélande met à la disposition du public des renseignements qui, auparavant, étaient communiqués à titre confidentiel à l'organisme de réglementation. Toutes les banques doivent communiquer des renseignements semblables, afin qu'il n'y ait pas de désavantage concurrentiel et qu'il soit facile de comparer les institutions.

On vise ainsi à encourager davantage les cadres et les administrateurs des banques à agir avec prudence. En outre, si les administrateurs peuvent prouver qu'ils ont agi avec soin, avec prudence et sans négligence, ils sont à l'abri des peines en cas de problème.

Le pouvoir de la divulgation – qui met quelqu'un publiquement dans l'embarras – peut être assez efficace. Les responsables nous ont raconté qu'une filiale d'une grande banque européenne a été obligée d'avouer à ses actionnaires non seulement qu'elle avait dépassé le plafond d'exposition au risque, mais aussi qu'elle avait couru un risque à l'égard de ses actionnaires supérieur aux dépôts des actionnaires néo-zélandais. L'affaire a déclenché un tollé de protestations dans les médias et de la part des autres banques, qui ont exigé des mesures correctives.

La divulgation a aussi remplacé les plafonds relatifs aux engagements de contrepartie. Au lieu de plafonds, les banques doivent indiquer le nombre d'engagements de contrepartie qui dépassent 10 p. 100 des fonds propres, le nombre de ceux qui dépassent 20 p. 100, 30 p. 100 et ainsi de suite. Aucun banquier ne veut déclarer publiquement que son portefeuille de risque n'est pas diversifié.

L'organisme de réglementation a conçu avec les banques un indicateur sommaire unique du risque de taux d'intérêt pour l'ensemble de la banque, un pour le risque de change et un autre pour le risque de fonds propres. Ces indicateurs permettent de comparer plus facilement l'évolution au sein d'une banque ou entre diverses banques. Les banques ont une certaine latitude en ce qui concerne le calcul des indicateurs, mais les résultats sont comparables.

Les banques ne sont pas obligées d'être cotées par des analystes, mais si elles le sont, elles doivent indiquer la cote, et si elles ne le sont pas, elles doivent indiquer qu'il n'y a pas de cote. Ces changements ont rendu le secteur bancaire très compétitif et très novateur et en ont fait un secteur où la plupart des banques appartiennent à de grandes banques internationales ou sont des succursales de ces banques. Les banques mères ont des actifs importants dans lesquels elles peuvent puiser si la succursale néo-zélandaise se retrouve en difficulté mais, parce qu'elles n'ont aucune envie de subventionner des canards boiteux, elles exercent des pressions sur leurs sociétés affiliées (ou filiales) néo-zélandaises pour que ces dernières soient rentables. La Nouvelle-Zélande profite à la fois de la divulgation et de la « surveillance de la société mère ».

Le Comité a appris qu'il a été démontré que les banques examinent de plus près leurs contrôles internes et que les administrateurs posent des questions plus pointues sur les activités de la banque, avant de signer les déclarations.

Les représentants de la Nouvelle-Zélande ont déclaré qu'ils n'ont aucune difficulté à conduire la politique monétaire, même si le secteur bancaire appartient en grande partie à des intérêts étrangers. Les entreprises étrangères sont présentes depuis très longtemps en Nouvelle-Zélande et la propriété étrangère n'a jamais posé de difficulté pour qui que ce soit.

En 1997, il y avait 18 banques enregistrées actives en Nouvelle-Zélande. Onze se concentrent sur le marché de gros, mais elles ont aussi des activités de détail. Parmi les banques de détail, une seule appartient à part entière aux Néo-Zélandais. Aucune des banques de gros n'appartient à des intérêts néo-zélandais.

En ce qui concerne les banques étrangères, parmi les cinq plus grosses, quatre sont des filiales constituées en société en Nouvelle-Zélande et une est une filiale de la banque mère. Cette dernière, Westpac Trust, une institution financière australienne, compte plus de 300 succursales et offre des services bancaires complets.

Les petites banques sont des succursales plutôt que des filiales et se concentrent sur les opérations de gros. Bankers Trust fait exception. Cette banque de gros exerce ses activités en Nouvelle-Zélande à titre de filiale garantie par sa société mère.

Presque toutes les filiales constituées sur place sont des banques de détail.

Aucune pression ne s'exerce pour qu'une banque étrangère choisisse une structure juridique plutôt qu'une autre. L'avantage que présente une banque constituée en succursale est le fait qu'elle peut s'appuyer sur le bilan de la banque mère pour obtenir un portefeuille diversifié.

L'organisme de réglementation en Nouvelle-Zélande, la banque centrale, collabore étroitement avec ses homologues, en particulier ceux de l'Australie et du Royaume-Uni. Bien qu'il n'existe aucun lien officiel, les contacts sont ouverts, transparents et fréquents.

Lorsque l'organisme de réglementation se penche sur une demande d'une banque étrangère et qu'il a des doutes sur la santé financière de la banque mère ou sur le régime réglementaire du pays où se trouve la banque mère, il peut exiger que la banque soit constituée en société en Nouvelle-Zélande et lui interdire de se constituer en succursale.

En ce qui concerne le conseil d'administration d'une succursale, il n'est pas obligatoire que les administrateurs soient Néo-Zélandais. Dans le cas d'une banque constituée en Nouvelle-Zélande toutefois, au moins deux administrateurs doivent être indépendants de la banque mère. Ce sont habituellement des administrateurs locaux, mais ce n'est pas obligatoire. L'avantage des administrateurs locaux est qu'ils connaissent bien le marché local

En ce qui concerne les fusions de banques, les autorités poseraient deux questions. La stabilité du système sera-t-elle menacée? La concurrence dans le secteur bancaire sera-t-elle réduite de manière notable? La taille ne compte pas. Le Comité a appris que, conformément aux lignes directrices sur les fusions et les acquisitions d'entreprises en Nouvelle-Zélande, lorsque la proposition ne représente pas plus de 60 p. 100 de la part du marché et que le concurrent qui le suit en représente au moins 15 p. 100, les autorités ne s'inquiètent pas.

Il importe de souligner que le marché ne sera probablement pas celui des services bancaires. Il s'agirait plutôt d'éléments comme les cartes de crédit et les prêts aux petites entreprises, par exemple. En cas de problème pour un ou plusieurs éléments, les autorités pourraient exiger la cession d'actifs avant d'autoriser la fusion.

La Nouvelle-Zélande n'a pas de mécanismes de sociétés de portefeuille permettant d'avoir des filiales dans des industries différentes. Il existe des sociétés de portefeuille entre les banques mères et la filiale locale, pour des raisons fiscales ou organisationnelles.

Les représentants néo-zélandais s'inquiètent de la proposition canadienne visant à créer un « organisme de réglementation international ». Ils craignent la prolifération des mécanismes institutionnels.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing

45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition

45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning sitting

From the Canadian Bankers Association:

Mr. Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer;
and

Mr. Léon Courville, Chief Executive Officer, National Bank
of Canada.

Afternoon sitting

From the Royal Bank of Canada:

Mr. John E. Cleghorn, Chairman and Chief Executive Officer.

From the National Bank of Canada:

Mr. Léon Courville, President and Chief Operating Officer;
and

Ms Dominique Vachon, Vice-President and Chief Economist.

Séance de l'avant-midi

De l'Association des banquiers canadiens:

M. Raymond Protti, président-directeur général; et

M. Léon Courville, directeur général de la Banque Nationale
du Canada.

Séance de l'après-midi

De la Banque Royale du Canada:

M. John E. Cleghorn, président du conseil et chef de la
direction.

De la Banque Nationale du Canada:

M. Léon Courville, président et chef des opérations; et

Mme Dominique Vachon, vice-présidente et économiste en
chef.



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Wednesday, September 30, 1998
Thursday, October 1, 1998

Issue No. 28

**Thirtieth and
thirty-first meetings on:**
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le mercredi 30 septembre 1998
Le jeudi 1^{er} octobre 1998

Fascicule n° 28

**Trentième et
trente et unième réunions concernant:**
L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, P.C.	(or Kinsella (acting))
(or Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Oliver
Kelleher, P.C.	Stewart

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change to the membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Kirby substituted for that of the Honourable Senator Joyal (*October 1, 1998*).

The name of the Honourable Senator Joyal substituted for that of the Honourable Senator Kirby (*October 1, 1998*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kolber
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, c.p.	(ou Kinsella (suppléant))
(ou Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Oliver
Kelleher, c.p.	Stewart

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modification à la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Kirby est substitué à celui de l'honorable sénateur Joyal (*le 1^{er} octobre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Joyal est substitué à celui de l'honorable sénateur Kirby (*le 1^{er} octobre 1998*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, September 30, 1998
(50)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 3:30 p.m. in room 505, Victoria Building, the Deputy Chairman, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (9).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Fraternal Association:

Mr. Stephen Taylor, President and Chief Executive Officer, Lutheran Life;

Mr. Richard May, Vice-President; and

Mr. Ralf Hensel, Senior Counsel, Independent Order of Foresters.

From the Consumers' Association of Canada:

Ms Gayl Lacombe, President; and

Ms Jennifer Hillard, Vice-President, Policy.

From the Canadian Association of Insurance and Financial Advisors:

Mr. Robert Fleischacker, Chair; and

Mr. David Thibaudeau, President.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. May made an opening statement and then, along with Mr. Taylor and Mr. Hensel, answered questions.

Ms Hillard made an opening statement and then, along with Ms Lacombe, answered questions.

Mr. Thibaudeau made an opening statement and then, along with Mr. Fleischacker, answered questions.

At 6:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 30 septembre 1998
(50)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 15 h 30, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*vice-président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (9).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Association fraternelle canadienne:

M. Stephen Taylor, président-directeur général, Lutheran Life;

M. Richard May, vice-président; et

M. Ralf Hensel, conseiller juridique, Ordre indépendant des forestiers.

De l'Association des consommateurs du Canada:

Mme Gail Lacombe, présidente; et

Mme Jennifer Hillard, vice-présidente, Politiques.

De l'Association canadienne des conseillers en assurance et en finance:

M. Robert Fleischacker, président du conseil d'administration; et

M. David Thibaudeau, président.

Conformément à son ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen sur la situation actuelle du régime financier du Canada, et plus particulièrement son étude sur le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. May fait une déclaration et, de concert avec MM. Taylor et Hensel, répond aux questions.

Mme Hillard fait une déclaration et, de concert avec Mme Lacombe, répond aux questions.

M. Thibaudeau fait une déclaration et, de concert avec M. Fleischacker, répond aux questions.

À 18 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Thursday, October 1, 1998
(51)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:00 a.m. in room 505, Victoria Building, the Deputy Chairman, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Meighen, Oliver, Spivak, Stewart and Tkachuk (10).

Other senator present: The Honourable Senator Joyal, P.C. (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Democracy Watch:

Mr. Duff Conacher, Coordinator.

From the Canadian Automobile Dealers Association:

Mr. Huw Williams, Director of Government Affairs; and

Mr. Gordon Hoddinott, President, Campbell Ford, Ottawa.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Conacher made an opening statement and then answered questions.

Mr. Williams made an opening statement and then answered questions.

It was moved by the Honourable Senator Meighen, seconded by the Honourable Senator Oliver, — That Mr. Palmer, from the Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada appear before the committee at the earliest opportunity to answer questions regarding the dismissal of the chief actuary, Mr. Bernard Dusseault.

The motion was carried.

The Honourable Senator Kelleher said that he was withdrawing from the committee during the testimony of the Canadian Automobile Dealers Association due to a conflict arising from his law Arms contracts with Chrysler Corporation.

OTTAWA, le jeudi 1^{er} octobre 1998
(51)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 11 heures, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Tkachuk (*vice-président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Meighen, Oliver, Spivak, Stewart et Tkachuk (10).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Joyal, c.p. (1).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De Démocratie en surveillance:

M. Duff Conacher, coordonnateur.

De la Canadian Automobile Dealers Association:

M. Huw Williams, directeur des Affaires gouvernementales; et

M. Gordon Hoddinott, président, Campbell Ford, Ottawa.

En conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier au Canada, plus particulièrement son étude du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Conacher fait un exposé puis répond aux questions.

M. Williams fait un exposé puis répond aux questions.

L'honorable sénateur Meighen propose, appuyé par l'honorable sénateur Oliver — Que M. Palmer, du Bureau du surintendant des institutions financières du Canada, soit invité à comparaître devant le comité le plus rapidement possible pour répondre à des questions sur le renvoi de l'actuaire en chef, M. Bernard Dusseault.

La motion est adoptée.

L'honorable sénateur Kelleher déclare qu'il se retire des délibérations du comité durant le témoignage de la Canadian Automobile Dealers Association en raison d'un conflit découlant des services assurés par son cabinet pour Chrysler.

At 1:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

À 13 h 45, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, September 30, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 3:30 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator David Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[English]

The Deputy Chairman: Honourable senators, I call the meeting to order. We are continuing our study on the present state of the financial system in Canada, particularly the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, and our first witnesses today are from the Canadian Fraternal Association.

Welcome, gentlemen. Please proceed with your statement. We will then ask questions on the issues you bring forward.

Mr. Richard May, Vice-President, Canadian Fraternal Association: Mr. Chairman, we appreciate the opportunity to appear before the Senate Committee on Banking, Trade and Commerce to give our response to the Report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

I am the Vice-President of the Canadian Fraternal Association for this our 108th year. This is a voluntary position, and I am employed by the Lutheran Life Insurance Society of Canada as Vice-President and Actuary. With me today are Ralf Hensel and Stephen Taylor. Ralf serves as Chairman of the Canadian Fraternal Association's legislative committee, and is employed as Senior Counsel for the Independent Order of Foresters. Steve is a former president of the Canadian Fraternal Association, and is the President and Chief Executive Officer of Lutheran Life.

The Canadian Fraternal Association represents 20 of the largest Canadian and foreign fraternal benefit societies operating in Canada. The member societies of the CFA protect thousands of Canadian families with more than \$8.5 billion of life insurance and administer \$1.5 billion of assets in Canada and \$10 billion worldwide.

Today, we are prepared to give you our preliminary reactions and to respond to your queries. However, we hope to have an opportunity to communicate with you further in written form in the near future.

Our initial reaction to the task force report is to recognize what a remarkable piece of work it is. It is a well-reasoned and cohesive package that, if implemented, will serve the interests of the Canadian public well. For the first time, it provides Canada and Canadians with a comprehensive vision for the future of the financial services sector.

We believe a few statements from the report are worth repeating:

Taken together, they —

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 30 septembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 15 h 30 pour étudier la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur David Tkachuk (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le vice-président: Chers confrères, je déclare la séance ouverte. Nous allons poursuivre l'étude de la situation actuelle du régime financier du Canada, et plus particulièrement les questions soumises au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens. Nos premiers témoins d'aujourd'hui représentent l'Association fraternelle canadienne.

Bonjour, messieurs. Veuillez nous présenter votre exposé, après quoi nous vous poserons des questions sur les sujets soulevés.

M. Richard May, vice-président, Association fraternelle canadienne: Monsieur le président, nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité sénatorial des banques et du commerce pour vous donner notre avis concernant le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens.

Je suis vice-président de l'Association fraternelle canadienne pour sa 108^e année. C'est un poste que j'assume à titre bénévole et je suis employé par la Lutheran Life Insurance Society of Canada en qualité de vice-président et d'actuaire. J'ai à mes côtés aujourd'hui Ralf Hensel et Stephen Taylor. Ralf est président du comité législatif de l'Association fraternelle canadienne et il travaille pour l'Ordre indépendant des forestiers en qualité d'avocat principal. Steve est ancien président de l'Association fraternelle canadienne et président-directeur général de la Lutheran Life.

L'Association fraternelle canadienne représente 20 des sociétés de secours mutuel canadiennes et étrangères qui sont actives au Canada. Les membres des sociétés de l'AFC protègent des milliers de familles canadiennes qui ont pour plus de 8,5 milliards de dollars d'assurance-vie et administrent 1,5 milliard de dollars d'actif au Canada et 10 milliards de dollars dans le monde entier.

Nous sommes prêts aujourd'hui à vous donner nos réactions préliminaires et à répondre à vos questions. Mais nous espérons avoir la possibilité de communiquer à nouveau avec vous par écrit dans un avenir proche.

Notre réaction initiale au rapport du groupe de travail est que nous admettons qu'il s'agit là d'un travail remarquable. Il s'agit d'un dossier bien pensé et cohérent qui, s'il est mis en œuvre, défendra bien les intérêts de la population canadienne. Pour la première fois, il offre au Canada et aux Canadiens une vision complète de l'avenir du secteur des services financiers.

Nous pensons utile de répéter certaines déclarations faites dans le rapport:

Considérées dans leur ensemble, ces conclusions et recommandations [...]

meaning the recommendations and conclusions of the report —

— represent an integrated and cohesive approach to providing a renewed public policy framework within which governments, institutions and consumers can work constructively to build a strong, vibrant financial services sector that will serve Canadians well into the next millennium.

We would see a real danger to the balance of this vision if legislators decided to pick and choose from among the recommendations.

The report summarizes 18 months of investigation of the financial services industry by non-partisan independent reviewers. Many of the issues identified in the report have been under fierce debate within the financial services industry for some time. The task force report and its focus upon meeting the needs of the Canadian people have presented legislators and regulators with a current and concise approach to resolving these important issues. With this excellent road map in hand, we believe there will never be a better opportunity to take decisive and visionary action.

Again, let me quote from the report:

The changes are inexorable and we cannot ignore them or pretend they do not exist. For financial institutions, their customers and public policy, reliance on the status quo is no option.

...

Because the financial services market-place in Canada, as in the rest of the world, is in a state of rapid change, governments and institutions should respond promptly to this report. In the case of the federal government, the implementation of these recommendations should not await the regular review of federal financial institutions legislation scheduled for 2002.

The task force introduced the concept of “community accountability.” However, it is worth noting that fraternal benefit societies are owned by and operated for the benefit of their members. Each fraternal group’s mission is to address the financial and fraternal needs of the particular community it serves.

We are most pleased with this message seen through much of the task force report. Indeed, it seems that the entire concept of community accountability endorses the basic and historic principles of fraternal benefit societies. We applaud the task force’s recommendations in this key area.

Membership in a fraternal society delivers more than financial services alone. Members also join for the social, cultural and community benefits that our societies offer. The lodges, camps, branches and courts of our society bring members together to carry out good works for their community and share in fellowship. Conducting these activities requires that members be contacted and encouraged to participate. Accordingly, some sharing of and

c’est-à-dire celles du rapport,

[...] constituent une approche intégrée et cohérente du renouvellement des politiques cadres, afin que les autorités publiques, les institutions et les consommateurs puissent contribuer ensemble à la mise en place d’un secteur des services financiers solide et dynamique qui servira bien les Canadiens maintenant et dans le prochain millénaire.

À notre avis, l’équilibre de cette vision serait certainement compromis si les législateurs décidaient de choisir seulement quelques-unes des recommandations.

Ce rapport constitue un condensé de 18 mois d’enquêtes dans le secteur des services financiers par des examinateurs indépendants et impartiaux. La plupart des problèmes identifiés dans le rapport font l’objet d’un débat acharné dans le secteur même des services financiers depuis un certain temps. Le rapport du groupe de travail et son insistance sur la nécessité de répondre aux besoins de la population canadienne constituent, à l’intention des législateurs et des autorités réglementaires, une approche actuelle et concise en vue de résoudre ces problèmes importants. Avec cet excellent plan de route en main, nous pensons qu’il n’y aura jamais de meilleure occasion pour prendre des mesures décisives qui montrent une certaine clairvoyance.

Permettez-moi encore une fois de citer le rapport:

On n’arrête pas le changement, et nous ne pouvons faire comme s’il n’existait pas. Pour les institutions financières comme pour leurs clients et les responsables de l’intérêt public, il est exclu de penser maintenir le statu quo.

[...]

Étant donné l’évolution rapide du marché des services financiers au Canada comme dans le reste du monde, les gouvernements et les institutions doivent donner suite sans tarder à ce rapport. En ce qui concerne le gouvernement fédéral, il ne faudrait pas attendre, pour mettre en application ces recommandations, le réexamen périodique de la législation fédérale des services financiers qui est prévu pour l’an 2002.

Le groupe de travail lance l’idée des «responsabilités envers la collectivité». Il faut cependant noter que les sociétés de secours mutuel sont la propriété de leurs membres et sont exploitées dans leur intérêt. La mission de chaque groupe fraternel est de répondre aux besoins financiers et fraternels de la collectivité qu’il dessert.

Nous sommes très heureux du message qui transparait un peu partout dans le rapport du groupe de travail. Il semble en effet que toute cette idée des responsabilités envers la collectivité reprenne les principes essentiels et traditionnels des sociétés de secours mutuel. Nous ne pouvons que féliciter le groupe de travail pour les recommandations qu’il fait concernant ce secteur important.

Les sociétés de secours mutuel offrent davantage que de simples services financiers à leurs membres. On devient aussi membre pour les avantages sociaux, culturels et communautaires qu’offrent nos sociétés. Les «loges», camps, succursales et «courts» de nos sociétés rassemblent les membres pour leur permettre d’œuvrer pour le bien de leur collectivité et pour bénéficier de la camaraderie de leurs confrères. Pour mener à bien

cross-purpose application of basic personal data is necessary to effectively operate and manage these community beneficial programs.

We strongly support the protection of privacy of individuals' confidential information and the prevention of coercive tied selling. However, the crafting of legislation to deal with these issues must also be sensitive to legitimate applications that are in the best interests of individuals and Canadians at large. We believe that legislators and regulators generally recognize these distinctions. However, it is important for us to highlight the difference. An oversight could inadvertently eliminate a legitimate and beneficial application of this information.

Additionally, we were heartened by the consistent support for a financial service environment that fosters and cultivates smaller financial institutions in Canada, promotes the development of successful niche players and encourages the creation of new entrants into the setting.

Key among the observations of the task force is the recognition that a "one size fits all" regulatory regime should be revised for smaller or niche institutions, commensurate with their size and the nature of their business activities and not determined by requirements designed for large multi-product financial conglomerates.

It is perhaps inevitable that those aspects that impact upon the largest financial institutions will garner much of the attention created by the task force report. We hope and trust that developments that address the needs of smaller member-based organizations will not be overlooked.

It is within this context that we were somewhat disappointed by the task force report. While fraternal benefit societies epitomize the characteristics the task force would like to see financial institutions adopt, the report failed to identify the role of fraternal institutions in the financial sector and their potential contribution to the changing financial services landscape.

We make this point because we are unclear about the intentions of the task force respecting fraternal benefit societies. Since the Insurance Companies Act governs most CFA member societies, we presume that the changes recommended for life insurance companies are also intended to apply equally to fraternal organizations. We will be looking for clarification on this issue.

We hope that this oversight does not continue and that the unique characteristics of membership in fraternal benefit societies currently enjoyed by approximately 500,000 Canadians will be acknowledged as legislative changes are considered. We may be able to play a material role working with legislators and regulators in formulating an environment that will help nurture the

ces activités, il faut communiquer avec les membres et les encourager à participer. Il est donc nécessaire de connaître certaines données personnelles essentielles pour s'en servir à plusieurs titres et pour fonctionner effectivement et gérer ces programmes profitables à la collectivité.

Nous sommes très favorables à la protection des renseignements personnels et à la prévention des ventes liées avec coercition. Mais la rédaction de la législation portant sur ces questions doit aussi être faite avec sensibilité afin de rendre légitimes les applications qui sont dans l'intérêt des individus en particulier et des Canadiens en général. Nous pensons que les législateurs et les autorités réglementaires reconnaissent généralement ces distinctions. Mais il nous semble important d'insister sur la différence. Un oubli pourrait éliminer involontairement une application légitime et bénéfique de cette information.

Nous avons de plus été rassurés de voir la volonté générale de favoriser un environnement de services financiers qui appuie et entretienne les petites institutions financières du Canada, qui permette l'apparition de participants qui réussissent dans certains créneaux et qui encourage la venue de nouveaux participants dans ce secteur.

Parmi les observations du groupe de travail, le fait que l'on admette que le régime de réglementation «taille unique» devra être révisé pour les petites institutions ou celles qui correspondent à des créneaux afin de tenir compte de leur taille et de la nature de leurs activités et non d'être déterminé par les exigences des importants conglomerats financiers offrant plusieurs produits, est tout à fait important.

Il est peut-être inévitable que l'attention suscitée par le rapport du groupe de travail porte essentiellement sur les aspects qui ont des répercussions sur les institutions financières plus importantes. Mais nous espérons et nous croyons que les nouvelles dispositions répondant aux besoins des organisations de secours mutuel plus petites ne seront pas oubliées.

C'est à ce chapitre que nous avons quelque peu été déçus par le rapport du groupe de travail. Si les sociétés de secours mutuel résument les caractéristiques que le groupe de travail souhaiterait que les institutions financières adoptent, le rapport omet d'identifier le rôle de ces sociétés dans le secteur financier et la contribution éventuelle qu'elles peuvent apporter au secteur des services financiers en pleine évolution.

Si nous faisons cette remarque, c'est parce que les intentions du groupe de travail concernant les sociétés de secours mutuel ne sont pas claires. Étant donné que la législation sur les compagnies d'assurance gouverne la plupart des sociétés membres de l'AFC, nous supposons que les changements recommandés pour les compagnies d'assurance-vie doivent également s'appliquer aux organisations fraternelles. Nous essaierons d'obtenir des précisions sur la question.

Nous espérons que cet oubli ne durera pas et que les caractéristiques particulières des membres de sociétés de secours mutuel dont bénéficient actuellement environ 500 000 Canadiens seront reconnues lorsqu'on envisagera de changer la législation. Nous pourrions jouer un rôle important en aidant les législateurs et les autorités réglementaires à concevoir un environnement qui soit

development of smaller, niche players. Again, we applaud the task force report for recognizing that organizations of our size can provide the competitive options that Canadians would like to have.

Federal and provincial governments have been hearing appeals for the financial services industry for a fairer tax regime. The task force supports the contention that the taxes on capital are unwarranted and potentially damaging to the public interest. The accumulation of capital is an essential ingredient in preserving the safety of members' and policyholders' financial interests. The imposition of capital taxes penalizes those institutions whose operating principles call for higher levels of capital for the protection of their consumers.

We endorse the task force recommendation to eliminate the special capital taxes. We hope that action in this area can now begin.

Honourable senators, I repeat that the Canadian Fraternal Association wholeheartedly supports the report of the task force on the future of the Canadian financial services sector. The members of the task force have done a good job in a short period of time. Even from our preliminary review of their work, it is clear that the interests of Canadians will be well served by the implementation of the report's 124 recommendations.

We believe that fraternal benefit societies have an important role to play in this context and an important contribution to make in the development of any new legislation and regulation. We are committed to helping develop a more competitive financial services sector for the benefit of all Canadians.

Senator Angus: Welcome, gentlemen. It is interesting to hear your views on the task force.

As a preliminary question, you mentioned the \$1.5 billion in assets in Canada and the approximately \$10 billion in assets worldwide. Is this a worldwide organization, or how does that work?

Mr. May: The Canadian Fraternal Association is a trade association composed of 20 fraternal organizations that operate in Canada. There are approximately 40 fraternal organizations operating in Canada in total. This figure would consist of the combined assets of all of those 20 organizations.

Senator Angus: When you say that worldwide there is \$10 billion worth of assets, are you affiliated as a worldwide organization or are they independent in each country?

Mr. May: They are affiliated organizations. This is one entity that operates in multiple countries.

Mr. Stephen Taylor, President and Chief Executive Officer, Lutheran Life: Honourable senators, in order to clarify, the \$10 billion refers to those members who actually belong to the

favorable à l'arrivée de petits acteurs qui correspondent à des créneaux. Nous félicitons encore une fois le groupe de travail d'avoir reconnu dans son rapport que les organisations de notre taille peuvent fournir les solutions concurrentielles que souhaitent avoir les Canadiens.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont entendu des appels pour que le secteur des services financiers bénéficie d'un régime fiscal plus juste. Le groupe de travail est d'accord pour dire que l'impôt sur le capital n'est pas justifié et pourrait être contraire à l'intérêt public. L'accumulation du capital est un ingrédient essentiel si l'on veut préserver la sécurité des intérêts financiers des membres et des souscripteurs. L'adoption de l'impôt sur le capital pénalise les institutions dont les principes de fonctionnement exigent des capitaux plus importants pour protéger leurs consommateurs.

Nous appuyons la recommandation du groupe de travail voulant que l'impôt spécial sur le capital soit éliminé. Nous espérons qu'il va être maintenant possible de commencer à agir dans ce domaine.

Honorables sénateurs, je répète que l'Association fraternelle canadienne soutient de toute sa force le rapport du groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Les membres du groupe de travail ont produit un excellent rapport en peu de temps. Après un premier examen de ce travail, il nous semble évident que les intérêts des Canadiens seront bien défendus si l'on met en oeuvre les 124 recommandations du rapport.

Nous croyons que les sociétés de secours mutuel ont un rôle important à jouer dans ce contexte et une contribution importante à apporter au développement de toute nouvelle législation et réglementation. Nous nous engageons à participer à la création d'un secteur de services financiers plus concurrentiel pour le bien de tous les Canadiens.

Le sénateur Angus: Bonjour messieurs. Je trouve intéressante votre opinion sur le groupe de travail.

J'aimerais auparavant avoir des précisions sur votre organisation. Vous avez parlé de 1,5 milliard de dollars d'actif au Canada et d'environ 10 milliards de dollars d'actif dans le monde entier. S'agit-il d'une organisation d'envergure mondiale? Comment fonctionne-t-elle?

M. May: L'Association fraternelle canadienne est une association commerciale composée de 20 mutuelles actives au Canada. Il y a environ 40 mutuelles qui existent au total au Canada. Ce chiffre représente donc l'actif combiné de ces 20 organisations.

Le sénateur Angus: Lorsque vous dites que dans le monde entier il y a 10 milliards d'actif, êtes-vous une organisation mondiale qui possède des filiales ou s'agit-il de groupes indépendants dans chaque pays?

M. May: Ce sont des organisations affiliées. Il s'agit d'une seule entité qui a des activités dans divers pays.

M. Stephen Taylor, président-directeur général, Lutheran Life: Honorables sénateurs, pour plus de précision, les 20 milliards de dollars correspondent aux membres qui

Canadian Fraternal Association. However, there are a number of fraternal organizations in the United States that would have much larger numbers than that.

Senator Angus: Canadian fraternal organizations have \$10 billion worth of assets, of which \$1.5 billion is in Canada and the rest is offshore or in the U.S.?

Mr. May: Yes.

Senator Angus: However, the assets are owned by your organizations?

Mr. May: Yes.

Senator Angus: When you make your written submission, it would be worthwhile having a small section at the outset reiterating that for the benefit of some of us.

Are you in all the provinces of Canada?

Mr. May: Lutheran Life itself operates in Ontario and to the west of Ontario. That is simply because that is where the concentration of Lutherans are. The other fraternal organizations may operate in other provinces.

Mr. Hensel: The IOF operates in all provinces. In the maritime provinces and the Atlantic provinces there are very few members at the present time. However, we are licensed to operate as an insurance provider across Canada.

Senator Angus: You indicated that you were concerned that the task force had not made specific reference to your fraternal organizations. Were you consulted by the task force? Did you make submissions to it? Did you file briefs or appear in person?

Mr. May: We appeared before the task force and sent in several briefs. We are mentioned in the appendices as a contributor to the process, but we were not referred to in the body of the text. Given the nature of some of the comments, we felt there was a tremendous fit between the vision that they were talking about and what fraternal organizations do. We were a little disappointed by that.

Senator Angus: Referring again to the concern you expressed, I would like you to outline the difference. I take it you are not exactly like a life insurance company but are analogous to a life insurance company, and you want to be sure that the environment advocated for life companies should also apply to fraternal organizations. I am sure I am oversimplifying.

However, what is the difference? I see Lutheran Life and am wondering if that is just one small member of your overall organization, or one large member.

Mr. May: If we think back 100 years or so ago about how various organizations may have started, it could have been a collection of people in a community who would work together to protect themselves, their neighbours and their friends. If someone's barn were to burn down, the neighbours would all pitch in and try to help out. It was not a matter of saying, "Here is the money; go build yourself a new barn." Everyone would chip

appartiennent effectivement à l'Association fraternelle canadienne. Toutefois, il y a plusieurs organisations fraternelles aux États-Unis qui représentent des chiffres beaucoup plus importants.

Le sénateur Angus: Les organisations fraternelles canadiennes ont 10 milliards de dollars d'actif, dont 1,5 milliard de dollars au Canada et le reste outre-mer ou aux États-Unis?

M. May: Oui.

Le sénateur Angus: Mais l'actif est la propriété de vos organisations?

M. May: Oui.

Le sénateur Angus: Lorsque vous nous présenterez votre mémoire par écrit, il sera peut-être bon de prévoir une petite partie au début où vous répéterez cela pour le bien de certains d'entre nous.

Existez-vous dans toutes les provinces canadiennes?

M. May: La Lutheran Life est active en Ontario et à l'ouest de l'Ontario. Et cela est simplement dû au fait qu'il y a un grand nombre de luthériens dans cette région. Les autres mutuelles peuvent être actives dans d'autres provinces.

M. Hensel: L'OIF est actif dans toutes les provinces, mais à l'heure actuelle, il n'y a que quelques très rares membres dans les provinces maritimes ou atlantiques. Mais nous avons une licence qui nous autorise à offrir des assurances dans l'ensemble du Canada.

Le sénateur Angus: Vous avez dit que vous vous inquiétiez de ce que le groupe de travail n'avait pas mentionné précisément vos organisations fraternelles. Le groupe de travail vous a-t-il consultés? Lui avez-vous fait des exposés? Avez-vous déposé des mémoires ou comparu devant lui?

M. May: Nous avons comparu devant le groupe de travail et avons envoyé plusieurs mémoires. Nous sommes mentionnés dans les annexes en tant que participant, mais nous ne sommes pas mentionnés dans le corps du texte. Étant donné la nature de certaines remarques, nous avons estimé qu'il y avait une correspondance extraordinaire entre la vision exprimée et ce que font les mutuelles. Nous avons donc été un peu déçus.

Le sénateur Angus: Pour revenir à l'inquiétude que vous avez exprimée, j'aimerais que vous nous précisiez la différence. J'imagine que vous n'êtes pas exactement comme une compagnie d'assurance-vie, mais que vous ressemblez à une telle compagnie, et vous voulez vous assurer que l'environnement préconisé pour les compagnies d'assurance-vie s'applique également aux organisations fraternelles. Je suis sûr que je simplifie exagérément.

Quelle est exactement la différence? Vous parlez de la Lutheran Life et je me demande s'il s'agit simplement d'un membre mineur ou au contraire important de votre organisation générale.

M. May: Si nous revenons en arrière d'une certaine d'années environ pour essayer de voir comment certaines de ces organisations ont été lancées, on constate qu'il pouvait s'agir d'un groupe de personnes d'une collectivité qui oeuvraient ensemble pour se protéger, pour protéger leurs voisins et leurs amis. Si le bâtiment agricole d'une personne brûlait, les voisins allaient tous s'atteler à la tâche pour essayer d'aider. Il n'était pas question de

in. That is very much a part of the way fraternal still operate, in the sense of its not being just financial transactions that provide support at the time of death or disability. There is a support mechanism that is human in nature.

Senator Angus: Is it like a kibbutz in Israel, or a commune in the former Soviet Union?

Mr. May: I would not put it quite like that, in the sense that those are specific communities in which all members participate together. Many of the concepts, I would think, are very similar.

In today's environment, it operates more in the form of social gatherings which are organized from time to time. One still participates in society as a whole, whereas the kibbutz may be focused very much upon its own internal operations all the time.

Senator Angus: To prepare ourselves for this report, our committee made a fairly extensive comparative study of the financial systems in other countries, with a view of learning how we might be better or worse and how we might improve things, and so forth. I have to admit that it did not involve fraternal organizations per se, but it did involve some of the supervisory and regulatory systems in effect elsewhere.

In the process, I think it is fair to say that we developed the impression that Canada does not have a very large second-tier retail-banking industry. The field is fairly narrowly occupied by the big banks. I am talking about the caisses populaires in Quebec and the credit unions, et cetera. Do you have a view as to why this situation is prevalent in Canada? Do you feel that people like yourselves who would like to play have not been able to previously?

Mr. May: I am not sure I can comment particularly well on the banks' situation and why we have only a few major players in that industry and not a strong supporting cast there. In comparison, the life insurance industry seems very well diversified. Yes, there are some large players, but each in itself occupies only a very small portion of the market. There are many players. However, I would say that that is changing. A big part of that change may well be because they feel they need to compete with the big banks.

It is interesting for us at Lutheran Life. We find ourselves gradually moving up the scale of the largest insurance-providing organizations in Canada, and not necessarily because we are growing.

Senator Angus: The others are shrinking. It is a relative thing.

Mr. May: Again, I speak for Lutheran Life. Steve Taylor, our president, is here with me. We only market to Lutherans in Canada. That is who we serve. If every Lutheran in Canada were a member of our society, we would still be considerably smaller

dire: «Voilà l'argent; construisez-vous un nouveau bâtiment.» Tout le monde allait contribuer. C'est encore en grande partie de cette façon que fonctionnent les mutuelles dans la mesure où ce ne sont pas uniquement des transactions financières qui permettent de venir en aide au moment d'un décès ou d'une invalidité. C'est un mécanisme d'aide qui est très humain par sa nature même.

Le sénateur Angus: Est-ce comme un kibboutz en Israël ou une commune dans l'ancienne Union soviétique?

M. May: Ce n'est pas exactement ce que je dirais dans la mesure où il s'agit dans ce cas de collectivités particulières auxquelles tous les membres participent. Mais j'imagine que la plupart des idées sont très semblables.

Dans l'environnement actuel, il s'agit davantage de réunions sociales qui sont organisées de temps à autre. On reste membre actif de la société canadienne alors que le kibboutz peut se concentrer énormément sur ses propres opérations internes en permanence.

Le sénateur Angus: À titre de préparation au rapport, notre comité a fait une étude comparative très générale des systèmes financiers d'autres pays pour essayer de voir ce qui pourrait être mieux ou pire pour nous et de quelle façon nous pourrions améliorer les choses. Je dois admettre que cette étude n'a pas porté précisément sur les organisations fraternelles, mais plutôt sur certains systèmes de surveillance et de réglementation qui existent ailleurs.

Ce faisant, nous pouvons dire je crois, à juste titre, que nous avons eu l'impression que le Canada ne possède pas un secteur très important de services bancaires de détail de second niveau. Les grosses banques occupent la plus grande partie du terrain. Je veux parler des caisses populaires au Québec et des coopératives de crédit, par exemple. Avez-vous une idée des raisons de cette situation au Canada? Pensez-vous que des gens comme vous qui aimeraient jouer un rôle n'ont pas pu le faire jusqu'ici?

M. May: Je ne suis pas sûr de pouvoir faire des remarques appropriées sur la situation des banques et sur les raisons qui font que nous avons quelques acteurs principaux dans ce secteur et peu d'acteurs secondaires. Comparativement, le secteur de l'assurance-vie semble fort bien diversifié. C'est vrai qu'il y a des acteurs importants, mais chacun à lui seul n'occupe qu'une infime partie du marché. Il y a de nombreux acteurs. Mais je dois dire que la situation change et cela pourrait être dû en grande partie au fait qu'ils estiment devoir soutenir la concurrence des grandes banques.

Cela a des répercussions intéressantes pour la Lutheran Life. Nous constatons que nous gravissons progressivement l'échelle des grandes organisations qui fournissent des assurances au Canada et que cela n'est pas nécessairement dû au fait que nous connaissons une croissance.

Le sénateur Angus: Les autres diminuent. C'est une chose relative.

M. May: Là encore, je parle pour la Lutheran Life. Steve Taylor, notre président, est à mes côtés. Notre marché est limité aux luthériens du Canada. Nos services s'adressent à eux. Si tous les luthériens du Canada étaient membres de notre société, notre

than the major banks. There are some limiting factors in the sense of how much some of these organizations could grow.

Senator Angus: Although I understand what you are saying, I want to go back and get a wider understanding of what it is. I had the impression from your opening remarks that you were very welcoming to the general thrust of the MacKay task force. For you, it looked like all kinds of new opportunities and horizons were opening up. I need to ask basic questions, such as: Do you want to become a deposit taking organization?

Mr. May: That is a difficult question to answer at the present time, because we do not know what all the implications of that would be. It is something we would certainly want to look at very closely. It depends upon what the regulatory regime is like for that. If there are high corporate costs associated with delivery, or high regulatory compliance issues, then I think we would probably have to say we cannot afford to do that. On the other hand, if it is at a manageable level, yes, we would want to look very closely at that. But it must make sense as a business plan for our organization.

Senator Angus: Would you want to get into the credit card business?

Mr. May: Possibly.

Mr. Taylor: Perhaps I could add a few comments here. Richard is speaking for Lutheran Life. If we take it back to the organizations that make up the Canadian Fraternal Association, there are some that are larger, but there are many that are very small. I would say that the very small organizations are very likely to want to continue to do much of what they are doing without getting into things like credit cards, deposit taking and so on. It is quite possible that for some of the larger organizations credit cards and deposit taking could be something in their future. This is especially true with the advent of electronic commerce and even smart cards. I could see some of these as real possibilities in the future.

Senator Angus: We learned in our study that in the financial services area one of the big deals is to get ownership of the market. From listening to you, you have ownership of a very well-defined market. For example, grocery stores and supermarkets which have banking facilities and which are deposit taking would be germane to you. I am wondering if that is on your agenda. If so, do you want to be members of the Canadian Payments Association?

Mr. Taylor: Some of us would like to do that, yes.

Senator Angus: Do you deem this new era of deregulation or anticipated deregulation of the sector to be attractive?

Mr. Taylor: Yes.

taille serait encore nettement inférieure à celle des grandes banques. Les possibilités de croissance de ces organisations sont quelque peu limitées.

Le sénateur Angus: Je comprends ce que vous dites, mais j'aimerais revenir en arrière et essayer de mieux comprendre de quoi il s'agit. J'ai eu l'impression, d'après vos remarques préliminaires, que vous étiez très heureux de la portée générale du Groupe de travail MacKay. Vous avez eu l'impression que toutes sortes de possibilités et de nouveaux horizons s'ouvraient à vous. Je dois poser des questions essentielles telles que: Souhaitez-vous devenir une organisation de dépôts?

M. May: C'est une question à laquelle il m'est difficile de répondre maintenant car nous ne savons pas quelles seraient toutes les répercussions d'une telle évolution. C'est quelque chose que nous souhaitons étudier de très près. Cela dépend du régime réglementaire qui existe pour ce genre de choses. Si offrir ce service implique des coûts élevés pour la société ou des questions importantes de respect de la réglementation, il nous faudra sans doute répondre que nous ne pouvons pas nous le permettre. Par ailleurs, si cela reste à un niveau raisonnable pour nous, oui nous souhaiterions étudier la possibilité de très près. Mais il faut que cela représente un plan d'activités logique pour notre organisation.

Le sénateur Angus: Souhaiteriez-vous avoir des services de cartes de crédit?

M. May: Éventuellement.

M. Taylor: Avez votre permission, j'aimerais ajouter quelques petites remarques ici. Richard parle pour la Lutheran Life. Si nous revenons aux organisations qui constituent l'Association fraternelle canadienne, il y en a qui sont de taille importante, mais il y en a beaucoup qui sont très petites. Je pense que les très petites organisations souhaiteront très vraisemblablement continuer à faire à peu près ce qu'elles font sans se lancer dans les cartes de crédit, les dépôts, et cetera. Il est tout à fait possible que pour les plus grosses organisations, les cartes de crédit et les dépôts puissent être quelque chose qu'elles puissent envisager à l'avenir. C'est notamment vrai depuis l'avènement du commerce électronique et même des cartes intelligentes. Je crois que certaines de ces choses constitueraient de véritables possibilités à l'avenir.

Le sénateur Angus: Nous avons appris dans notre étude que dans le domaine des services financiers, l'une des grosses opérations consiste à s'approprier le marché. À vous entendre, vous vous êtes approprié d'un marché très bien défini. Par exemple, les épiceries et les supermarchés qui offrent des services bancaires et qui prennent des dépôts seraient très proches de vous. Je me demande si cela figure à votre programme. Dans l'affirmative, souhaitez-vous être membre de l'Association canadienne des paiements?

M. Taylor: Certains d'entre nous le souhaitent, oui.

Le sénateur Angus: Estimez-vous attrayante cette nouvelle période de déréglementation ou plutôt de déréglementation prévue du secteur?

M. Taylor: Oui.

Senator Angus: I am very interested in your organization, although, as I confessed earlier, I am not up to speed on it.

I come from Quebec. We have the caisses populaires, which are analogous to credit unions. Are you analogous to credit unions in a cooperative aspect?

Mr. May: In some senses, yes, in that we are a member-owned-and-operated system. We work to serve the members of our organization. However, there are some differences.

Senator Angus: What regulation are you subject to at the moment that gives you a problem?

Mr. Hensel: I would not say it gives us a problem, necessarily. The majority of members of the association are regulated by the Insurance Companies Act. The majority of them are federally incorporated or federally organized. The difficulty is not so much that the legislation creates a problem, as with the way in which the legislation treats fraternal on the whole. In many ways it is the same treatment as the task force's, in that we are overlooked. That tends to be a problem because we are forced to do a bit of soul-searching as to what this means for us.

Yes, the larger member organizations would certainly like to parallel themselves with the insurance companies and say, "We have a significant number of members, and it would make sense, based on what our members want, to be able to provide services like that or products like that."

With respect to some of the smaller organizations, and I go back to your analogy about the grocery stores, the majority of those stores that would want to participate in the payments system would be chains and not the independent grocer on the corner. That particular owner would not have the resources. I imagine there is a significant cost to joining the system. It would not make any economic sense to do so.

For the same reason, it would make economic sense for the larger organizations represented at this table to do so. They could probably avail themselves of that. Some of the smaller organizations only have one full-time employee, and that would not be feasible.

Senator Stewart: Would it be accurate to say that the members of the Canadian Fraternal Association, as a service to their members, primarily provide insurance coverage, either life insurance or health insurance?

Senator Angus: And property and casualty too?

Senator Stewart: Yes, that too.

Mr. May: In terms of financial benefits, I would say yes.

Senator Oliver: Yes to what?

Mr. May: They would provide life insurance, savings products, but not property and casualty insurance, at least not at this time.

Le sénateur Angus: Votre organisation m'intéresse beaucoup, même si, comme je l'ai dit plus tôt, je ne la connais pas parfaitement.

Je viens du Québec. Nous avons des caisses populaires qui ressemblent aux coopératives de crédit. Pour l'aspect coopératif, ressemblez-vous aux credit unions?

M. May: À certains égards, oui, dans la mesure où dans notre système les membres sont propriétaires et gestionnaires. Nous travaillons pour servir les membres de notre organisation. Mais il y a cependant des différences.

Le sénateur Angus: Quel règlement s'appliquant actuellement à vous pose un problème?

M. Hensel: Je ne dirais pas nécessairement qu'il nous pose un problème. La majorité des membres de l'association sont régis par la Loi sur les compagnies d'assurance. La majorité d'entre eux sont constitués en corporations et organisés sous le régime fédéral. Ce n'est pas tellement que la législation crée un problème, mais plutôt la façon dont elle traite les mutuelles dans leur ensemble. À plus d'un égard, on leur réserve le même traitement que le groupe de travail, c'est-à-dire qu'on les néglige. C'est ce qui pourrait créer un problème car nous sommes contraints d'essayer de voir ce que cela veut dire pour nous.

Oui les organisations plus importantes souhaitent certainement établir un parallèle avec les compagnies d'assurance et dire: «Nous avons un nombre important de membres, et il serait logique, pour répondre aux vœux de nos membres, de pouvoir fournir de tels services ou de tels produits.»

En ce qui concerne certaines des organisations de taille plus réduite, et je reviens à votre analogie avec les épiceries, la majorité des magasins qui souhaitent participer au système de paiements sont des chaînes et non les épiceries indépendantes que sont les dépanneurs. Ces propriétaires individuels n'auraient pas les ressources nécessaires. J'imagine qu'il faut assumer des coûts importants pour se joindre au système. Pour eux, cela ne serait pas justifié, sur le plan économique.

Pour la même raison, il serait justifié, sur le plan économique, que les organisations importantes représentées à cette table le fassent. Elles pourraient certainement profiter de cette occasion. Certaines des organisations de plus petite taille n'ont qu'un employé à temps plein et cela ne serait pas réalisable.

Le sénateur Stewart: Serait-il exact de dire que les membres de l'Association fraternelle canadienne offre essentiellement comme services à leurs membres des assurances, notamment l'assurance-vie et l'assurance-maladie?

Le sénateur Angus: Et l'assurance multirisque aussi?

Le sénateur Stewart: Oui, aussi.

M. May: Pour les avantages financiers, je dirais que oui.

Le sénateur Oliver: Oui, à quoi?

M. May: Ils offrent l'assurance-vie, certains produits d'épargne, mais pas l'assurance multirisque, pour l'instant du moins.

Senator Stewart: Consequently, if some of your members were to get into deposit taking, for example, this would be quite a new departure for the members of the association. That might be a good thing. That is not the implication of my question. It would put a new character on the members of your association who did that new kind of business.

Mr. May: It certainly would.

Mr. Taylor: That is true. However, I believe the two organizations represented at this table, Lutheran Life and IOF, have been involved in the marketing and sale of annuity products, such as GICs and segregated funds. We do have some experience in that area.

Senator Callbeck: On the second page of your submission you talk about community accountability. You say you applaud the recommendation of the MacKay task force that financial institutions should have community accountability statements. What information do you think should be on those statements?

On page 170, the items listed include, the amount of money that they donate, investment in community development, supporting community activities, participation of employees in community service, taxes paid to all levels of government, and employment provided. Do you have any problem with those? Do you agree with them? Would you add more?

Mr. May: All of those things are worthy items to be considered. There is no harm in providing more information as opposed to less.

One aspect we need to consider is the impact on the community. That is not just a matter of how much money was thrown into it, but what has actually been done and how it affects the community in providing what we refer to as good works.

Perhaps the measure of employee volunteer time is significant, but if it is not accomplishing much within the community, perhaps that is not a fair measure. Perhaps another approach would be to consider the involvement of those in the community in support of whatever aspects those organizations might choose to encourage. I am thinking of the volunteer powers of those who work with them. That is commonly measured by fraternal benefit societies in the United States.

Senator Callbeck: Do you do it here?

Mr. May: We do not operate in the United States.

Senator Callbeck: But do you do it in your organization here?

Mr. Taylor: We measure certain things. The Independent Order of Forresters and the Knights of Columbus are also members of the Canadian Fraternal Association. I believe there are very extensive statistics on volunteer work done in Canada.

Le sénateur Stewart: Ainsi, si certains de vos membres commençaient à prendre des dépôts, par exemple, cela serait véritablement un nouveau départ pour eux. Ce serait peut-être une bonne chose. Mais ce n'est pas ce que veut dire ma question. Cela donnerait une nouvelle personnalité aux membres de votre association qui se lanceraient dans ce nouveau type d'activités.

M. May: Certainement.

M. Taylor: C'est vrai. Je crois que les deux organisations représentées à cette table, la Lutheran Life et l'OIF, ont pris part à la commercialisation et à la vente de produits de rente, comme les certificats de placement garanti et les caisses séparées. Nous avons un peu d'expérience dans ce domaine.

Le sénateur Callbeck: À la deuxième page de votre mémoire, vous parlez des responsabilités envers la collectivité. Vous dites que vous félicitez le groupe de travail MacKay pour sa recommandation voulant que les institutions financières fassent des rapports sur les responsabilités envers la collectivité. À votre avis, quelle information devrait figurer dans ces rapports?

À la page 170, parmi les renseignements énumérés, on trouve les sommes d'argent données, l'investissement dans le développement communautaire, l'aide aux activités socioculturelles, la participation des employés aux services communautaires, les impôts et taxes versés aux administrations publiques de tous niveaux et les emplois fournis par les institutions. Cette liste vous pose-t-elle un problème? Êtes-vous d'accord avec tous les renseignements demandés? En ajouteriez-vous?

M. May: Ce sont tous des renseignements qui méritent d'être pris en compte. En demander davantage plutôt que moins ne constitue pas un problème.

L'un des aspects dont il faut tenir compte est celui des répercussions sur la collectivité. Il ne s'agit pas uniquement de savoir combien d'argent a été injecté, mais ce qui a effectivement été fait et les répercussions que cela peut avoir sur la collectivité lorsqu'on offre ce que nous appelons de bonnes œuvres.

Il est peut-être important de connaître les heures de bénévolat des employés, mais si elles ne sont pas effectuées dans la collectivité, ce n'est peut-être pas une bonne indication. Il faudrait peut-être envisager de prendre en compte la participation de ceux qui dans la collectivité favorisent les divers aspects que les organisations en question peuvent décider d'encourager. Je pense notamment au pouvoir de bénévolat de ceux qui travaillent avec elles. C'est une chose que les sociétés de secours mutuel évaluent couramment aux États-Unis.

Le sénateur Callbeck: Le faites-vous ici?

M. May: Nous n'avons pas d'activités aux États-Unis.

Le sénateur Callbeck: Mais le faites-vous ici dans votre organisation?

M. Taylor: Nous évaluons certaines choses. L'Ordre indépendant des forestiers et les Chevaliers de Colomb sont également membres de l'Association fraternelle canadienne. Je crois qu'il existe des statistiques nombreuses sur le travail bénévole effectué au Canada.

Senator Callbeck: Do most of your organizations sell insurance?

Mr. May: Yes.

Senator Callbeck: I take it from your comments that you do not have any objection to the recommendation by the MacKay task force about banks being able to sell insurance?

Mr. May: There is a bit of concern about fraternal benefit societies carrying on what they have traditionally done and being able to work with that into the future as we introduce more players of the calibre and size of the banks, but I do not see that as a major hurdle in and of itself. More significant is our concern about how they operate.

Mr. Hensel: The key point we are making is that the recommendations in the report would have to be implemented in total as opposed to in a piecemeal fashion. To permit the banks to sell insurance without the other protections proposed in the report would be dangerous. Frankly, I do not think we have had enough time to consider one without the other. We were taking this as an entire package, although to dissect it and to take it piecemeal would be an interesting process, in that we could see what would occur if we let them sell without the protections for privacy and coercive tied selling.

Senator Callbeck: You mentioned that in your brief. What about leasing cars? Will you get into that?

Mr. May: We have never considered doing so in the past. If it is something that we have the ability to do, if it made sense to us as an organization, and if our members felt that it would be beneficial, I do not see why we would not consider it.

Senator Angus: You can do it now, if you want, can you not?

Mr. Hensel: We could do it through a subsidiary. Again, I think it is a factor of the focus of the organizations and the fact that there are only four that are of a size large enough to even contemplate implementing another organization to do such a thing. It would also depend entirely upon the membership's desire to have such a service. How could we be competitive? That is probably the first question.

Senator Callbeck: What are those four large organizations?

Mr. Hensel: Independent Order of Foresters, Knights of Columbus, Lutheran Life, and ACTRA Fraternal.

Senator Callbeck: Roughly how many members would be in those?

Mr. Hensel: Of the 500,000 Canadians represented by the association's members, probably 400,000.

Le sénateur Callbeck: La plupart de vos organisations proposent-elles des assurances?

M. May: Oui.

Le sénateur Callbeck: J'imagine, d'après vos remarques, que vous n'avez aucune objection à la recommandation faite par le groupe de travail MacKay concernant la possibilité pour les banques de proposer également des assurances?

M. May: On s'inquiète un peu du fait que les sociétés de secours mutuel continuent à faire ce qu'elles faisaient traditionnellement tout en réussissant à le faire à l'avenir tandis que davantage d'acteurs du calibre des banques arrivent sur ce marché, mais je ne vois pas cela comme un obstacle important en soi. Ce qui nous inquiète davantage, c'est la façon dont ces institutions fonctionnent.

M. Hensel: Ce que nous demandons avant tout, c'est que les recommandations du rapport soient mises en oeuvre intégralement et non pas au coup par coup. Permettre aux banques de proposer des assurances sans les autres garanties proposées dans le rapport serait dangereux. J'estime franchement que nous n'avons pas eu suffisamment de temps pour envisager les unes sans les autres. Nous prenons cela comme un tout, même s'il pourrait être intéressant de le disséquer et de le prendre par petits bouts, notamment pour essayer de voir ce qui se produirait si nous les laissions proposer les assurances sans la protection des renseignements personnels et l'interdiction des ventes liées avec coercition.

Le sénateur Callbeck: Vous en parlez dans votre mémoire. Quand est-il du crédit-bail pour les voitures? Allez-vous vous en occuper?

M. May: Nous ne l'avons jamais envisagé dans le passé. Si c'est une possibilité qui nous est offerte, si cela est justifié pour notre organisation, et si nos membres estiment que ce serait utile, je ne vois pas pourquoi nous ne l'envisagerions pas.

Le sénateur Angus: Mais vous pouvez le faire maintenant, si vous le voulez, n'est-ce pas?

M. Hensel: Nous pourrions le faire par l'entremise d'une filiale. Là encore, tout dépend de l'intérêt des organisations et du fait qu'il n'y en a que quatre qui sont d'une taille suffisante pour ne serait-ce qu'envisager de créer une autre organisation pour le faire. Cela dépend aussi entièrement des vœux de nos membres concernant ce service. Comment pourrions-nous être concurrentiels? Voilà sans doute la première question qu'il faut se poser.

Le sénateur Callbeck: Quelles sont ces quatre grosses organisations?

M. Hensel: L'Ordre indépendant des forestiers, les Chevaliers de Colomb, la Lutheran Life et la Société Fraternelle ACTRA.

Le sénateur Callbeck: Combien de membres comptent-elles à peu près?

M. Hensel: Sans doute 400 000 sur les 500 000 Canadiens qui sont représentés par les membres de l'Association.

The Deputy Chairman: Would you be kind enough to provide a list of your 20 members when you submit your written report? That would be helpful.

Mr. Hensel: Yes.

Senator Angus: What was the last one?

Mr. Hensel: ACTRA Fraternal. It is the fraternal side of the union of actors. They have a fraternal association.

Mr. Taylor: It looks after the pension and insurance needs of the members of the ACTRA association.

Senator Angus: Whether Lutheran or not?

Mr. Taylor: Lutheran Life is a separate organization from ACTRA.

Senator Oliver: Senator Angus, being the good lawyer he is, has asked almost all the questions on my list. I have only one very specific question left to ask, which arises from your paper.

You mentioned that you favour the MacKay task force report, but you have only one small caveat. This is what you say in your paper:

While fraternal benefit societies epitomize the characteristics that the Task Force would like to see financial institutions adopt, the report failed to identify the role of fraternal in the financial sector...

If you had been writing the MacKay task force report, what would you have put in it about your fraternal benefit societies? What would you have liked to see, specifically?

Mr. May: We could have been used as a very good example of how a financial institution can work with the communities in which it operates to provide them with value.

Senator Oliver: In terms of taking deposits or giving life insurance or what?

Mr. May: Not simply in the matter of financial transactions themselves, but by way of participating and helping them be of service to their neighbours and friends around them, and by coming together to do deeds that are beneficial to the community at large.

Senator Oliver: Such as?

Senator Angus: The way they want banks to become.

Mr. Hensel: You asked the question as to how fraternal are different from credit unions. Both are member-owned. The difference with fraternal benefit societies is that there is another aspect to them, and that is that the members gather together in what are called lodges, courts or camps, depending upon the organization, and at those meetings, which are primarily social meetings, these camps, courts or lodges organize community service. We call that good works. They go out and do everything from cleaning parks to fund-raising and so on. That is the fundamental difference.

Le vice-président: Seriez-vous assez aimable pour nous remettre une liste de vos 20 membres lorsque vous nous présenterez votre rapport écrit? Ce serait très utile.

M. Hensel: Certainement.

Le sénateur Angus: Quelle était la dernière organisation que vous avez mentionnée?

M. Hensel: La Société Fraternelle ACTRA. Il s'agit du volet mutuel du syndicat des acteurs. Ils ont une association fraternelle.

M. Taylor: Elle s'occupe des besoins des membres de l'association ACTRA en matière de retraite et d'assurance.

Le sénateur Angus: Qu'ils soient luthériens ou non?

M. Taylor: La Lutheran Life est une organisation distincte d'ACTRA.

Le sénateur Oliver: Le sénateur Angus, en bon avocat qu'il est, a posé pratiquement toutes les questions que j'avais sur ma liste. Il n'en reste plus qu'une très précise concernant votre document.

Vous avez dit être favorable au rapport du groupe de travail MacKay, mais vous avez seulement une petite réserve. C'est ce que vous dites dans votre document:

Si les sociétés de secours mutuel résument les caractéristiques que le groupe de travail souhaiterait que les institutions financières adoptent, le rapport omet d'identifier le rôle de ces sociétés dans le secteur financier [...]

Si vous aviez rédigé le rapport du groupe de travail MacKay, qu'y auriez-vous mis concernant les sociétés de secours mutuel? Qu'aimeriez-vous y voir précisément?

M. May: On aurait pu nous prendre en exemple pour montrer comment une institution financière peut oeuvrer avec la collectivité au sein de laquelle elle est installée afin de lui offrir des services précieux.

Le sénateur Oliver: Pour ce qui est des dépôts, de l'assurance-vie, ou autre chose?

M. May: Pas seulement pour les transactions financières elles-mêmes, mais en participant et en aidant les membres à rendre service à leurs voisins et à leurs amis, à se réunir pour faire des choses qui soient profitables à la collectivité de façon générale.

Le sénateur Oliver: Comme par exemple?

Le sénateur Angus: L'évolution que ces sociétés souhaitent pour les banques.

M. Hensel: Vous m'avez demandé en quoi les mutuelles étaient différentes des coopératives de crédit. Les deux sont la propriété de leurs membres. La différence vient de ce que les sociétés de secours mutuel ont un autre aspect, à savoir que les membres se réunissent dans des loges, «courts» ou camps, selon l'organisation, et à ces réunions à caractère social essentiellement, à ces camps, «courts» ou loges, on organise des services communautaires. C'est ce que nous appelons les bonnes oeuvres. On s'organise pour effectuer des tâches telles que le nettoyage de parcs ou les campagnes de financement. C'est là que réside la principale différence.

The members who belong to fraternal are not simply policy holders, and not simply members; they are actually involved in doing things for the community as part of that organization.

Just to answer another question from Senator Callbeck as far as what we would like to see on the community accountability statements, we do not stop at the contributions made by our employees. We could talk about the more significant contributions made by our members, because, again, many organizations that belong to the association have very few employees but a lot of members. If all those members are out there doing good works, we would like to publicize that.

Senator Oliver: If you were writing the task force report, what language would you use to be different from what it said? "Please take us into account"?

Mr. Hensel: Certainly that, but also that there are smaller organizations out there which are doing a lot of this right now — for example, the fraternal benefit societies. In some sense, we were perhaps an unrecognized model for what ended up in the task force report, because we do this already.

As far as financial services are concerned, that is only one aspect to a fraternal benefit society. To answer whether we want to be banks and whether we want this or that, it takes some time to think about whether that is something our membership would want.

Mr. Taylor: To further answer that, I think I know what you are getting at.

Senator Oliver: I am asking you to elaborate on what you mean when you say they failed to identify you.

Mr. Taylor: Yes. We would have liked the report to have been clearer about what powers and so on fraternal benefit societies would be able to have. Could we count on being able to issue credit cards, or to belong to the payments system if we wished? I would like to have seen comments with respect to that, perhaps saying that, yes, fraternal benefit societies and life insurance companies should belong to the Canadian Payments Association, that we should be able to have broader powers than we now have. As it now stands, it would appear that legislation could be written and we could be left behind in offering some of the things like deposit-taking, membership in the Canadian Payments Association, and the leasing of cars. Not all of us will get into those areas, but we would like to have the opportunity.

Without trying to say exactly what wording I should like to have seen in the report, I should like to have seen those types of things covered so that we would know whether or not we would be able to have those powers. I realize that the legislation, when written, could be expanded to include fraternal benefit societies. We do not want to be left behind.

Senator Oliver: Do you not think Lutheran Life would be included in the way the task force report is now written about insurance companies?

Les membres qui appartiennent aux mutuelles ne sont pas uniquement des souscripteurs, des membres; ils participent en fait à des réalisations pour la communauté dans le cadre de l'organisation.

Pour répondre à une autre question du sénateur Callbeck sur ce que nous aimerions voir dans les rapports sur les responsabilités envers la collectivité, il n'y a pas seulement les contributions de nos employés. On pourrait parler de celles plus importantes faites par nos membres, car je le répète, bon nombre d'organisations qui appartiennent à l'association ont très peu d'employés mais beaucoup de membres. Si tous ces membres sont en train de faire de bonnes œuvres dans la collectivité, c'est ce que nous aimerions faire valoir.

Le sénateur Oliver: Si vous deviez rédiger le rapport du groupe de travail, de quelle autre façon formuleriez-vous ce qui y est dit? «Veuillez nous prendre en compte?»

M. Hensel: Entre autres. Nous dirions aussi qu'il y a de nombreuses organisations de taille réduite qui font cela actuellement — par exemple, les sociétés de secours mutuel. D'une certaine façon, nous avons peut-être constitué un modèle non reconnu pour ce qui figure en définitive dans le rapport du groupe de travail, car nous le faisons déjà.

En ce qui concerne les services financiers, ce n'est qu'un aspect des sociétés de secours mutuel. Pour répondre à la question de savoir si nous voulons être des banques et si nous voulons ceci ou cela, il faut un certain temps pour y réfléchir et voir si c'est quelque chose que nos membres pourraient souhaiter.

M. Taylor: Je crois savoir à quoi vous voulez en venir et je peux compléter la réponse.

Le sénateur Oliver: Je vous demande de préciser ce que vous entendez lorsque vous dites qu'on a omis de vous identifier.

M. Taylor: Oui. Nous aurions aimé que le rapport parle notamment plus clairement des pouvoirs que les sociétés de secours mutuel pourraient avoir. Pourrions-nous émettre des cartes de crédit ou appartenir au système des paiements si nous le souhaitions? J'aurais aimé voir des précisions sur le sujet, voire peut-être que l'on dise que les sociétés de secours mutuel et les compagnies d'assurance-vie devraient appartenir à l'Association canadienne des paiements, qu'il devrait être possible pour nous de bénéficier de pouvoirs plus larges que ceux que nous avons maintenant. Pour l'instant, il semble que l'on puisse prévoir des lois dans lesquelles nous serions oubliés pour ce qui est d'offrir des choses comme les dépôts, l'adhésion à l'Association canadienne des paiements et le crédit-bail pour les voitures. Toutes nos organisations ne vont pas se lancer dans ces secteurs, mais nous aimerions avoir la possibilité de le faire.

Sans essayer de dire exactement quels termes j'aurais aimé voir dans le rapport, j'aurais aimé qu'on y parle de ce genre de choses afin que l'on sache si oui ou non il nous serait possible d'avoir ces pouvoirs. Je sais qu'une fois la loi rédigée, on pourrait l'élargir pour inclure les sociétés de secours mutuel. Nous ne voulons pas être laissés pour compte.

Le sénateur Oliver: Ne pensez-vous pas que le libellé actuel du rapport du groupe de travail en ce qui concerne les compagnies d'assurance couvre également la Lutheran Life?

Mr. Taylor: We are treated quite separately in the Insurance Act. We have our own separate section. We do not know the answer to that question.

The Deputy Chairman: On pages 167 and 168, the report talks about partnerships with the volunteer sector and also accountability in communities. You probably would have been a good example to use as to how this is done.

Mr. Taylor: Yes.

Mr. Hensel: At a basic level, it would be nice to see the words "fraternal benefit societies" in the report once. Perhaps that answers your question.

Senator Meighen: I think you put it very well. That sums it up. Presumably you want as many doors as possible left open to you, and want to have the ability to decide whether you will go through them, alone or in the company of others in a strategic alliance or whatever. Is that a fair statement?

Mr. May: Precisely, yes.

Senator Meighen: I wish to have your reaction to the question of regulation in the financial services sector. Do you feel that you are over-regulated at this point? If so, do you think the MacKay task force has made some useful suggestions along the road towards greater or less regulation?

Mr. Taylor: One of the things that we were very happy to see was the suggestion that organizations be regulated according to their size and the business that they carry out. We fear that, as it is written now, the act could impose some real regulatory burdens on the very small fraternal. We are here representing all sizes of fraternal. We are talking about some fraternal with only \$1 million in assets. For a small fraternal to be regulated like a bank or like Mutual Life does not seem right. You will regulate them right out of business.

I really appreciated what the MacKay task force said, but even if, as someone suggested, we really liked the report, I did have some concerns with it. On first glance, there are many good things in it and we commend the task force for coming up with a very cohesive report; but, as we dig into it, there are areas that could cause us some concern.

I saw some suggestions concerning things which I think could add more regulation as opposed to less. I think particularly of some of the areas involving privacy with the minimum requirements. It is not that these are not good, but again I think of the very small organizations that possibly will have to cope with more regulation rather than less.

When we submit our brief, we will go into detail in some of those areas. We have had a very short time, as you can imagine, to read the report. We are all volunteers, in the sense that we have to

M. Taylor: Nous sommes traités de façon tout à fait distincte dans la législation sur l'assurance. Une section nous y est consacrée. Nous ne connaissons pas la réponse à cette question.

Le vice-président: Aux pages 167 et 168 du rapport, il est question des partenariats avec le secteur bénévole et également des responsabilités dans les collectivités. Vous auriez sans doute constitué un bon exemple pour montrer comment cela peut se faire.

M. Taylor: Oui.

M. Hensel: Essentiellement, il serait bien que l'on voie l'expression «sociétés de secours mutuel» au moins une fois dans le rapport. Cela répond peut-être à votre question.

Le sénateur Meighen: Je crois que vous avez fort bien exprimé la chose. Cela résume tout. Cela veut sans doute dire que vous souhaitez que le plus grand nombre de portes vous soient ouvertes et que vous voulez avoir la possibilité de décider si vous allez les franchir ou non, individuellement ou en compagnie d'autres organisations dans le cadre d'alliances stratégiques, par exemple. Est-ce bien cela?

M. May: Exactement.

Le sénateur Meighen: J'aimerais savoir ce que vous pensez de la question de la réglementation du secteur des services financiers. Pensez-vous qu'actuellement la réglementation est excessive? Si oui, pensez-vous que le groupe de travail MacKay a fait des suggestions utiles en vue d'augmenter la réglementation ou au contraire de la réduire?

M. Taylor: Nous avons notamment aimé la suggestion voulant que les organisations soient réglementées en fonction de leur taille et de leurs activités. Nous craignons que la loi, telle qu'elle est actuellement libellée, impose un véritable fardeau réglementaire aux mutuelles de toute petite taille. Nous sommes venus ici représenter les mutuelles de toutes tailles. Certaines d'entre elles n'ont qu'un million de dollars d'actif. Il ne semble pas juste que la même réglementation vaille pour les petites mutuelles et les banques ou la Mutual Life. Dans ce cas, la réglementation va les obliger à fermer leurs portes.

Je suis vraiment très heureux de ce qu'a dit le groupe de travail MacKay, mais même si, comme certains l'ont suggéré, ce rapport nous plaît vraiment, nous y voyons des sujets d'inquiétude. À première vue, il y a de bonnes choses dans ce document et nous félicitons le groupe de travail d'avoir réalisé un rapport très cohérent; mais plus nous l'approfondissons, plus nous voyons qu'il y a des éléments qui pourraient nous causer des problèmes.

Des suggestions ont été faites à certains égards qui augmenteraient, à mon avis, la réglementation au lieu de la réduire. Je pense notamment à certains domaines concernant la protection des renseignements personnels et les exigences minimales. Ce n'est pas que cela ne soit pas bien, mais je pense encore une fois aux très petites organisations qui pourraient se trouver confrontées à une réglementation plus importante et non réduite.

Lorsque nous vous présenterons notre mémoire, nous vous donnerons des précisions sur certains de ces domaines. Comme vous l'imaginez fort bien, nous avons eu très peu de temps pour

run our own businesses, yet we are here representing the Canadian Fraternal Association. Hopefully, when we do bring a brief together, there will be some areas on which we can elaborate.

Senator Meighen: With regard to regulation, do you have any particular problems with overlapping federal and provincial regulations, that is, any more or any less than anyone else?

Mr. Taylor: I think it is about the same as everyone else. If the overlap could be removed, that would be the most wonderful thing I could think of.

Senator Meighen: At the bottom of page 3, you state:

We strongly support the protection of privacy of individuals' confidential information and the prevention of coercive tied selling. However the crafting of legislation to deal with these issues must also be sensitive to legitimate applications which are in the best interest of individuals and Canadians at large.

Can you elaborate on that or put it in other words so that I may understand? You believe in the protection of the privacy of individuals' confidential information and you are against coercive tied selling, but you want to be sure that, in having those things put into effect, what does not happen?

Mr. May: In the community activities in which our members participate, if the branch that we have in a particular location does not have access to the identity of new members, to at least be able to call them and say, "Come on out on Tuesday night," then that branch cannot function. At least a name, a phone number and an address must be communicated. However, that certainly does not include any personal information as to their financial records, their state of affairs or their medical history.

I am not clear on what the distinction might be in the minds of legislators here; where do we draw the line on what is considered private information and what is not?

Mr. Taylor: Certain information has to be available to us for our membership structure to work. Mr. May has mentioned the case of being able to supply to our groups of members who actually form lodges, courts, and groupings to do their good work, the names and addresses of individuals who will make up part of that structure.

Senator Meighen: You mean lodges within the same organization.

Mr. Taylor: Yes.

Senator Meighen: Not, for example, the Knights of Columbus to the IOF.

Mr. Taylor: No, within the same organization. That is what the reference was. In many of the organizations, you have to be a member in order to purchase the product. We would hate to see

lire le rapport. Nous sommes tous des bénévoles dans la mesure où nous avons tous à nous occuper de nos propres affaires, et pourtant nous sommes ici pour représenter l'Association fraternelle canadienne. Et j'espère que lorsque nous aurons mis au point notre mémoire, il y aura des domaines sur lesquels nous pourrions donner des précisions.

Le sénateur Meighen: En ce qui concerne la réglementation, voyez-vous des problèmes particuliers à ce que les réglementations fédérale et provinciales se chevauchent, c'est-à-dire, cela vous pose-t-il davantage ou moins de problèmes qu'aux autres?

M. Taylor: Je pense que c'est à peu près la même chose que pour tout le monde. Si on supprimait ce double emploi, ce serait l'une des choses les plus extraordinaires que je puisse envisager.

Le sénateur Meighen: Au bas de la page 3, vous dites:

Nous sommes très favorables à la protection du caractère confidentiel des renseignements personnels et à la prévention des ventes liées avec coercition. Le libellé de la législation traitant de ces questions doit également tenir compte des applications légitimes qui sont dans l'intérêt des individus en particulier et des Canadiens en général.

Pourriez-vous préciser ou formuler cela autrement pour que je comprenne? Vous êtes favorable à la protection de la confidentialité des renseignements personnels et vous êtes contre les ventes liées avec coercition, mais vous voulez être sûr que certaines choses ne se produiront pas lorsqu'on mettra en application ces mesures. De quelles choses s'agit-il?

M. May: Pour les activités communautaires auxquelles participent nos membres, si une succursale située dans un endroit donné n'a pas accès à l'identité des nouveaux membres, ne serait-ce que pour leur dire: «Venez mardi soir», cette succursale ne peut pas fonctionner. Il faut que l'on puisse communiquer au moins un nom, un numéro de téléphone et une adresse. Mais il ne s'agit absolument pas ici de renseignements personnels concernant leurs dossiers financiers, leur situation actuelle ou leurs antécédents médicaux.

Je ne vois pas exactement quelle distinction pourrait faire les législateurs dans ce cas; où se situe la ligne de démarcation entre ce que l'on peut considérer comme des renseignements à caractère privé et ce qui n'en est pas?

M. Taylor: Nous devons pouvoir disposer de certains renseignements pour que notre structure s'appuyant sur les membres fonctionne. M. May a parlé notamment de fournir à nos groupes de membres qui forment des loges, des «cours» et autres regroupements pour faire leurs bonnes oeuvres, les noms et les adresses des individus qui constitueront en partie cette structure.

Le sénateur Meighen: Vous voulez parler des loges au sein d'une même organisation.

M. Taylor: Oui.

Le sénateur Meighen: Et non pas par exemple, les Chevaliers de Colomb avec l'OIF.

M. Taylor: Non, au sein de la même organisation. C'est de cela que nous voulons parler. Dans de nombreuses organisations, il faut être membre pour pouvoir acheter un produit. Nous ne

that type of thing removed, but I do not know if that might fall into coercive tied selling or not.

Senator Meighen: Coercive volunteer work.

Mr. Taylor: We do not force people to do volunteer work, if they do not want to.

Those are some of the questions we have. Could someone who is not a member say, "You cannot force me to become a member, but I want to buy your product." We feel the membership aspects of the organizations are very important. That is what we are concerned about; we are membership organizations.

Those are two areas that occurred to us. I am sure if we considered it there are other areas where we could say, "Membership organizations, fraternal benefit societies are unique organizations." Let us be very careful that we do not throw out the baby with the bath water and end up with blanket privacy regulations that would prevent us from operating and doing the good works that are very much a part of what we are.

Senator Meighen: At the present time, you have no difficulties in those areas, do you?

Mr. Taylor: No.

Senator Stewart: I want to return to the question that Senator Callbeck raised concerning the proposed community accountability statements. Just for clarity, I will read two or three sentences from page 170 of the report:

We therefore recommend that all federally regulated deposit-taking institutions and life insurance companies be required to produce annual Community Accountability Statements informing the public about their contribution to the community through activities such as those enumerated above, or about other issues that may be relevant. We also recommend that provincial governments consider similar requirements to apply to financial institutions within their jurisdictions.

At first glance, this looked to me like a good proposal; but then a certain amount of scepticism arose. What will we have? We will have boasting statements. They will be advertisements: "We did such and such. We contributed so many hot dogs for the local highland games." That is the sort of thing we will have, and it will be done annually. We know what annual reports generally amount to. They are written pretty much in a standard form, and they are dealt with in a pretty much standard form. They are filed.

To get to the problem, I want to ask you two or three questions. The purpose of the questions I will reveal after I have had your answers.

Why should those in the financial services sector, as described in the report, have to do this? Surely, they are not in the business of philanthropy. The Royal Bank of Canada is not an incorporated

voudrions pas que cela disparaisse, mais je ne sais pas si cela pourrait être considéré comme une vente liée avec coercition ou non.

Le sénateur Meighen: Un travail bénévole obligatoire.

M. Taylor: Nous n'obligeons pas les gens à faire du travail bénévole s'ils ne le veulent pas.

Voilà donc quelques-unes des questions que nous nous posons. Une personne qui ne serait pas membre de notre organisation pourrait-elle dire: «Vous ne pouvez pas me forcer à devenir membre, mais je veux acheter votre produit.» Nous estimons que l'aspect adhésion à nos organisations est très important. Voilà ce qui nous inquiète; nous sommes des organisations s'appuyant sur l'adhésion de leurs membres.

Ce sont là deux choses que nous avons remarquées. Si nous regardions les choses de plus près, je suis sûr que nous en verrions d'autres pour lesquelles nous pourrions dire: «Les organisations constituées par des membres, les sociétés de secours mutuel sont des organisations uniques.» Il faut faire très attention à ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain et avoir pour finir un règlement général sur la protection des renseignements personnels qui nous empêche de fonctionner et de faire les bonnes oeuvres qui font partie intégrante de notre identité.

Le sénateur Meighen: Pour l'instant, vous n'avez pas de problèmes dans ces domaines, n'est-ce pas?

M. Taylor: Non.

Le sénateur Stewart: J'aimerais revenir sur la question posée par le sénateur Callbeck concernant les rapports proposés sur les responsabilités envers la collectivité. Pour être plus clair, je vais vous lire deux ou trois phrases de la page 197 du rapport:

Nous recommandons par conséquent que toutes les institutions de dépôts et sociétés d'assurance-vie réglementées au niveau fédéral soient tenues de produire chaque année un rapport sur leurs responsabilités envers la collectivité, qui informerait le public de leur contribution à la société par des activités du genre décrit précédemment, ou traitant d'autres questions qui peuvent apparaître pertinentes. Nous recommandons aussi que les provinces envisagent d'appliquer des exigences similaires aux institutions financières qui relèvent de leur compétence.

À première vue, cela m'a semblé être une bonne proposition; mais j'ai eu ensuite certains doutes. Que va-t-on nous proposer? On va nous faire des rapports où l'on va se vanter. Ce seront des annonces publicitaires: «Nous avons fait ceci et cela. Nous avons offert tant de hot dogs au cours des jeux écossais de la localité.» Voilà le genre de choses qu'on nous dira et cela sera fait chaque année. On sait ce que sont en général les rapports annuels. Ils sont à peu près tous écrits selon un modèle standard et on leur réserve à peu près un traitement standard aussi. On les classe.

Pour en venir au problème, je vais vous poser deux ou trois questions. Je vous dirai lorsque vous m'aurez répondu quel était l'objectif de ces questions.

Pourquoi tous ceux qui appartiennent au secteur des services financiers, selon la description du rapport, devraient-ils faire cela? Il est clair que leur objectif n'est pas de faire de la philanthropie.

group of philanthropists. Why is it that these people in the financial services sector are to be subjected to this additional burden? I understand that your case is rather different because you are involved in philanthropy, but why should the Royal Bank or the Bank of Montreal be required to boast about all they have done?

Mr. Taylor: May I comment on what the report was trying to do? I think it was trying to bring to light those areas in which the banks, and others, were falling short in respect of their community duties. If we feel that any organization has a responsibility to the community in which it operates, then it is probably a good thing for them to relate that information.

In applauding this situation, it was not so much that we said that it necessarily had to be done with respect to banks and insurance companies, but we felt that our organizations were all about participating in the community. This is very important for financial and other institutions.

You may ask, why just financial institutions and why not everyone? I would reiterate that if we feel it is important that organizations be part of their community and that the community is important to those organizations, then they should tell us about it.

Senator Stewart: You anticipated my next question. How is the role of the financial services sector so different from that of other sectors of the economy that they should be expected to do these annual reports? Why is the banking services sector being treated differently from Sobeys down east or any other major organization? I do not mean to be argumentative. I am looking for your analysis of the difference.

Mr. Taylor: I think that it is because financial institutions are such an integral part of our lives. If they did not exist, we probably could not operate. If Ontario Hydro did not exist, you could make the same analogy. However, you raise a good point.

I can only go back to the report itself, which is trying to say that there are basic services that a financial institution should provide in the community, and that somehow or other we want to know that those things are being done.

Senator Stewart: You will remember, Mr. Chairman, that on Monday I asked Mr. MacKay to explain the peculiar nature of the financial services sector such that it justifies our heavy regulation, allegedly, in the national public interest. Mr. MacKay, in effect, declined to answer that question. Until we have an answer, I do not think that we have a basis for many of the new requirements, including the ones with which we have been dealing. Why do we have a right to impose those? We should have a rationale in mind before we go ahead and assume that these institutions are different from big chain stores or big steel companies. For the sake of clarity, we should understand and be told in this committee by the authorities what is the difference.

La Banque Royale du Canada n'est pas un groupe de philanthropistes constitué en société. Pourquoi ceux qui appartiennent au secteur des services financiers devraient-ils être obligés de se charger de ce fardeau supplémentaire? Je crois que votre cas est assez différent car vous faites de la philanthropie, mais pourquoi la Banque Royale du Canada ou la Banque de Montréal devraient-elles se vanter de tout ce qu'elles ont fait?

M. Taylor: Permettez-moi de faire une remarque sur ce qu'essaye de réaliser le rapport. Je crois qu'il essaye de mettre en lumière les secteurs où les banques ne font pas leur devoir envers la collectivité. Si nous estimons que toute organisation a une responsabilité envers la collectivité dans laquelle elle est active, il est certainement utile qu'elle transmette cette information.

Si nous sommes favorables à cela, ce n'est pas tant parce que nous avons dit qu'il fallait que ce soit fait dans le cas des banques et des compagnies d'assurance, mais plutôt parce que nous estimons que nos organisations se soucient essentiellement de prendre part à la vie de la collectivité. C'est très important pour les institutions financières et autres.

Vous pourriez demander pourquoi uniquement les institutions financières et pas tout le monde? Je vous répéterai que si nous estimons qu'il est important que les organisations fassent partie de leur collectivité et que la collectivité est importante pour ces organisations, alors elles devraient nous en parler.

Le sénateur Stewart: Vous avez répondu à l'avance à ma deuxième question. En quoi le rôle du secteur des services financiers diffère-t-il tellement de celui des autres secteurs de l'économie et qu'on attende de lui qu'il présente ces rapports annuels? Pourquoi le secteur des services bancaires est-il traité différemment des Sobeys dans l'Est et de toute autre organisation importante? Je ne cherche pas ici à contester ce que vous dites, je voudrais que vous m'expliquiez la différence.

M. Taylor: Je pense que c'est parce que les institutions financières font vraiment partie intégrante de nos vies. Si elles n'existaient pas, nous ne pourrions sans doute pas fonctionner. Si l'Ontario Hydro n'existait pas, vous pourriez tenir le même raisonnement. Vous avez soulevé là une question intéressante.

Il suffit de revenir au rapport lui-même qui essaie de dire qu'il y a des services essentiels qu'une institution financière devrait fournir à la collectivité et que, d'une façon ou d'une autre, nous voulons être sûrs que ces choses sont faites.

Le sénateur Stewart: Vous vous souviendrez, monsieur le président, que lundi, j'ai demandé à M. MacKay d'expliquer la nature particulière du secteur des services financiers pour qu'elle justifie la réglementation lourde qui s'applique à elle en principe dans l'intérêt public. M. MacKay a en fait refusé de répondre à ma question. Tant que nous n'avons pas cette réponse, nous n'avons pas vraiment de justification pour la plupart des nouvelles exigences, y compris celles dont nous nous sommes occupés. Pourquoi aurions-nous le droit de les imposer? Il faudrait avoir une justification à l'esprit pour admettre que ces institutions diffèrent des grosses chaînes de magasins ou des grosses aciéries. Pour que les choses soient bien claires, nous devrions pouvoir comprendre quelle est la différence et les responsables devraient pouvoir le dire au comité.

Mr. Hensel: Stepping back to the public expectation reflected in the report, you could argue philosophically that every individual in the community has an obligation, moral or otherwise, to participate and give back to the community in which they live. That would apply equally to corporate citizens. For that reason, it appears to be a growing trend for organizations — even Sobeyes — to give something back by joining organizations, such as Imagine, and by giving away a minimum percentage of their profits, on their own initiative.

The difference with the banks is that they are such an integral part of everyday life that Canadians have expectations.

Senator Stewart: Now we are told that they need to be bigger so they can be true global players. How is that relevant to the public interest, when we hear about these annual community accountability statements?

Mr. Taylor: Are you asking us that question, or are you just being rhetorical?

Senator Stewart: I was hoping that you would give me the definitive answer.

Mr. Taylor: I am not sure we want to get into a discussion of some of the bank mergers at this time.

Senator Stewart: Surely you will agree that it is relevant to the position you are taking on the community statements.

Mr. May: We are heavily into supporting our communities and doing everything we can. We see having more organizations doing this kind of thing as a big plus.

The Deputy Chairman: You do not think it would be legislated.

Mr. Hensel: Hopefully they would do it voluntarily.

The Deputy Chairman: Is it volunteerism, or is it legislated work for free?

Mr. Hensel: That is the next question. Sufficient controls could be built into the statements, which are required to be filed for the legislative part, so that they do not become advertising. I suspect it will probably begin that way, and we will see competition amongst the players, with each one saying that they are able to do more than the others.

Senator Stewart: We have all made declarations against certain forms of tied selling. Suppose I am a young person seeking a job with a bank. Do they say to me, "Do you understand that you are supposed to suddenly become highly charitable, engage in all sorts of community work, otherwise we will not have a good report at the end of the year?" That may not be a form of tied selling, but it is certainly tied.

Senator Oliver: It is like the *pro bono* work the lawyers all do.

Senator Angus: And the senators.

Senator Stewart: It is virtually legislated *pro bono* work.

M. Hensel: Pour en revenir à l'attente du public dont parle le rapport, on pourrait prétendre que sur le plan philosophique tout membre de la collectivité a l'obligation, morale ou autre, de participer et de restituer à la collectivité dans laquelle il vit. Cela s'appliquerait également aux personnes morales. C'est pourquoi il semble que la tendance se généralise dans les organisations — même Sobeyes — de restituer quelque chose en se joignant à des organisations telle qu'Imagine, et en donnant un pourcentage minimum de leurs bénéfices, de leur propre initiative.

La différence avec les banques, c'est qu'elles font tellement partie intégrante de la vie quotidienne des Canadiens que ceux-ci ont des attentes à leur endroit.

Le sénateur Stewart: Mais on nous dit maintenant qu'il faut qu'elles deviennent plus importantes pour être véritablement des acteurs mondiaux. En quoi cela correspond-il à l'intérêt public lorsqu'on entend parler de ces rapports annuels sur les responsabilités envers la collectivité?

M. Taylor: Est-ce à nous que vous posez cette question ou la lancez-vous pour la forme?

Le sénateur Stewart: J'espérais que vous alliez pouvoir me donner une réponse claire.

M. Taylor: Je ne suis pas sûr que nous souhaitions entamer la discussion de certaines fusions bancaires pour l'instant.

Le sénateur Stewart: Vous admettez certainement que c'est pertinent pour votre position concernant les rapports en question.

M. May: Nous nous occupons beaucoup d'aider nos collectivités et nous faisons tout notre possible. Nous pensons qu'il serait très utile que davantage d'organisations fassent ce genre de choses.

Le vice-président: Vous ne pensez pas que cela doive être couvert par la législation?

M. Hensel: Elles pourraient le faire volontairement.

Le vice-président: S'agit-il de bénévolat ou d'un travail fait gratuitement mais prévu par la loi?

M. Hensel: C'est la question suivante. Il faudrait que l'on fixe des limites suffisantes pour les rapports, qui sont exigés en vertu de la loi, afin qu'ils ne deviennent pas des annonces publicitaires. Je crains que cela ne commence de cette façon et il y aura concurrence entre les acteurs, chacun affirmant qu'il peut faire plus que les autres.

Le sénateur Stewart: Nous avons tous fait des déclarations contre certaines formes de vente liée. Supposons que je sois une jeune personne qui cherche un emploi auprès d'une banque. Va-t-on me dire: «Savez-vous que vous êtes censé tout à coup faire de nombreuses œuvres charitables, vous engager dans toutes sortes d'œuvres communautaires, faute de quoi nous n'aurons pas un bon rapport à la fin de l'année?» Ce n'est peut-être pas une forme de vente liée, mais c'est certainement lié.

Le sénateur Oliver: C'est comme le travail *pro bono* que font tous les avocats.

Le sénateur Angus: Et les sénateurs.

Le sénateur Stewart: Cela pourrait figurer dans la législation comme un travail *pro bono*.

The Deputy Chairman: Think of all the discrimination cases there will be with people who have five kids and do not have as much time as single people.

Thank you very much, gentlemen. If you are submitting a report, perhaps you could have it in to us before November 15. That is when we will begin work on our report. If you wait until later, it will not be part of our report. Please do not forget the issue of membership.

Our next witness are representatives of the Consumers' Association of Canada.

Ms Gail Lacombe, President, Consumers' Association of Canada: Honourable senators, our association is the only national consumer group in the country. The CAC was founded in 1947 as an independent, not-for-profit, volunteer-based organization. Our mandate is to inform and educate consumers on market-place issues, to advocate for consumers with government and industry, and work with government and industry to solve market-place problems in beneficial ways.

The CAC focuses its work in the areas of food, health, trade, standards, financial services, communications industries and other market-place issues as they emerge. All CAC policies on specific issues are framed within a set of general consumer-oriented principles. Eight such principles govern consumer associations belonging to the worldwide federation of consumer groups, Consumers International. Among these principles are the right to choose, the right to be heard, and the right to redress.

I will now present Ms Jennifer Hillard, our Vice-President on policy and issues, who will respond to the report of the task force.

Ms Jennifer Hillard, Vice-President, Policy, Consumers' Association of Canada: CAC has reviewed the recommendations of the MacKay Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. We believe that the task force has done a remarkably thorough job of examining the topic; it has produced 124 comprehensive recommendations. CAC is, on the whole, pleased with the report and impressed with the detail. It is clear that task force paid particular attention to the impact of any possible future changes in the financial services sector on Canadian consumers. There are, however, some issues on which we believe more detail and clarity are needed.

The Consumers' Association of Canada welcomes new entrants to the market and applauds the pro-competition proposals in the task force report that affect foreign banks and credit unions. These provide greater scope for strategic alliances and holding companies. We believe, however, that potential entrants to the market have been excluded by the high cost of entry. There are still many regulatory hurdles to creating alternative financial institutions, and while we would not be agreeable to a lessening of

Le vice-président: Pensez à tous les cas de discrimination qu'il y aura avec les gens qui ont cinq enfants et ne disposent pas d'autant de temps que les célibataires.

Merci beaucoup, messieurs. Si vous présentez un mémoire, il serait sans doute bon qu'il nous parvienne avant le 15 novembre, car c'est à ce moment-là que nous allons commencer à travailler sur notre rapport. Si vous attendez davantage, on n'en tiendra pas compte dans notre rapport. N'oubliez pas la question des adhésions.

Nous recevons ensuite les représentants de l'Association des consommateurs du Canada.

Mme Gail Lacombe, présidente, Association des consommateurs du Canada: Honorables sénateurs, notre association est le seul groupe national de consommateurs du pays. L'ACC a été créée en 1947 en tant qu'organisation indépendante, sans but lucratif, de bénévoles. Notre mandat consiste à informer et éduquer les consommateurs sur les questions relatives au marché, à défendre les consommateurs auprès des gouvernements et de l'industrie et à travailler avec ces derniers pour résoudre les problèmes de marché de façon avantageuse.

L'ACC axe son travail sur les secteurs de l'alimentation, de la santé, du commerce, des normes, des services financiers, des industries de communication et des autres problèmes relatifs au marché qui émergent. Toutes les politiques de l'ACC sur des questions particulières sont structurées selon un ensemble de principes généraux axés sur les consommateurs. Huit de ces principes régissent les associations de consommateurs qui appartiennent à la fédération mondiale des groupes de consommateurs, l'Internationale des consommateurs. Parmi ces principes, on peut citer le droit de choisir, le droit d'être entendu et le droit à des réparations.

Je vais maintenant vous présenter Mme Jennifer Hillard, notre vice-présidente chargée des politiques, qui va commenter le rapport du groupe de travail.

Mme Jennifer Hillard, vice-présidente, Politiques, Association des consommateurs du Canada: L'ACC a examiné les recommandations du groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Nous pensons que le groupe de travail a réalisé une oeuvre remarquablement exhaustive en étudiant le sujet; il a produit 124 recommandations générales. L'ACC est dans l'ensemble satisfaite du rapport et impressionnée par le détail qu'il comporte. Il est clair que le groupe de travail s'est particulièrement attaché aux répercussions de tout changement possible à l'avenir du secteur des services financiers sur les consommateurs canadiens. Mais il nous semble que pour certaines questions, il y aurait des détails et des précisions à apporter.

L'Association des consommateurs du Canada est favorable aux nouveaux participants sur le marché et approuve les propositions favorisant la concurrence qui figurent dans le rapport du groupe de travail et qui touchent les banques étrangères et les coopératives de crédit. Elles élargissent les possibilités d'alliances stratégiques et de sociétés de portefeuille. Mais nous pensons que les nouveaux participants sur le marché ont été exclus par le coût élevé de la participation. Il reste de nombreux obstacles

regulations that protect consumers, these regulations make it more likely that new entrants will enter the market-place in urban areas rather than in rural and remote communities, which have the greatest need.

While CAC welcomes new and innovative methods of delivering financial services to Canadian consumers, we are also concerned with the cost and the risk to consumers. If the service charges for new entrants are significantly higher than those levied by existing institutions, will the consumer be given adequate information? Will any deposit held by these new entrants to the market be insured? If the risk is increased, will consumers be given adequate data to enable them to make an informed choice?

CAC strongly agrees with the task force recommendation that privacy and tied selling issues must be dealt with prior to allowing deposit-taking institutions to venture into the areas of retailing insurance and vehicle leasing. Tied selling is a major concern, and reports of non-conformance with corporate policy on this issue are rife. Albeit the legislation to deal with this is in place, we believe it requires some strengthening. This legislation has not been proclaimed, and that should be done.

Increasingly, bank employees are compensated or evaluated on the basis of meeting sales quotas, rather than on customer satisfaction. While that has always been common in the financial services industry, individuals used to be licensed and had to comply with a code of conduct. Recent changes to financial services legislation is shifting the licensing to the business, which removes the constraints imposed by individual codes of conduct. That raises the following questions: Who will provide the consumer with unbiased information, when everyone is a seller? And when the sellers control the information, what will make them act in the best interests of the consumer?

Regimes to deal with this problem must be put in place before the business powers of deposit-taking institutions are expanded.

Banks, like any other organization, will be governed by the federal privacy legislation, which we trust will be forthcoming soon. We are, however, concerned that this legislation will not have sufficient provisions for oversight. Privacy is one of those areas in which a complaint-driven process will not work because of asymmetric information problems. Generally, the consumer does not know the privacy has been violated until too long after the event to identify the violators. Redress issues will be difficult owing to the problem of quantifying damages that may be largely qualitative.

réglementaires à la création d'institutions financières différentes et si nous ne sommes pas favorables à une diminution des règlements qui protègent les consommateurs, ils font que les nouveaux participants arriveront vraisemblablement sur le marché plutôt dans les secteurs urbains que dans les collectivités rurales éloignées qui en ont davantage besoin.

Si l'ACC est favorable aux méthodes nouvelles et novatrices lorsqu'il s'agit de fournir des services financiers aux consommateurs canadiens, elle s'inquiète aussi du coût et du risque qu'elles comportent pour les consommateurs. Si les frais de service pour les nouveaux participants sont nettement supérieurs à ceux qui sont perçus par les institutions établies, le consommateur va-t-il recevoir l'information voulue? Les dépôts que recevront ces nouveaux participants seront-ils garantis? Si le risque est plus grand, les consommateurs vont-ils être suffisamment renseignés pour choisir en connaissance de cause?

L'ACC est tout à fait d'accord avec la recommandation du groupe de travail voulant que les questions de protection des renseignements personnels et de ventes liées soient réglées avant que l'on permette aux établissements de dépôts de se lancer dans le secteur de la vente au détail des assurances et du crédit-bail automobile. Les ventes liées constituent une inquiétude importante et les indications de non-respect de la politique relative aux sociétés à cet égard sont nombreuses. Même si la législation permettant de régler ce genre de choses est en place, nous croyons qu'elle doit être renforcée. Cette législation n'a pas été adoptée, mais elle devrait l'être.

De plus en plus, les employés des banques sont rémunérés ou évalués en fonction de la réalisation de certains quotas de ventes plutôt que de la satisfaction du client. Si cela a toujours existé dans le secteur des services financiers, les employés devaient posséder un agrément et respecter un code d'éthique. Des changements apportés récemment à la législation sur les services financiers font que l'agrément va maintenant être accordé à l'établissement, ce qui supprime les contraintes imposées par les codes individuels d'éthique. Cela soulève les questions suivantes: qui va fournir aux consommateurs des renseignements impartiaux si tous sont des vendeurs? Et lorsque les vendeurs contrôlent l'information, qu'est-ce qui fera qu'ils agiront dans l'intérêt du consommateur?

Il faut mettre en place des régimes permettant de régler ce problème avant que les pouvoirs commerciaux des institutions de dépôts ne soient élargis.

Les banques, comme toutes les autres organisations, seront régies par la législation fédérale en matière de protection des renseignements personnels qui devrait, croyons-nous, être adoptée prochainement. Nous craignons cependant que la législation ne comporte pas de dispositions suffisantes concernant la surveillance. Les renseignements personnels sont l'un des secteurs où il ne sera pas possible de déposer des plaintes en raison des problèmes d'information asymétrique. De façon générale, le consommateur apprend qu'il y a eu infraction concernant la confidentialité des renseignements personnels beaucoup trop longtemps après qu'elle a été commise pour pouvoir identifier les responsables. Les questions de réparation seront difficiles à cause

We would welcome stronger legislation to apply to federally regulated financial institutions that would provide for outside audit and an oversight agency to make enforceable decisions. A satisfactory solution to these issues is essential prior to expanding the business of these institutions in order to allow them to retail insurance or to lease vehicles.

With respect to consolidation and mergers, CAC is very supportive of the proposal for a public interest review assessment to be performed before considering consolidations and mergers. We also agree with the community review and analysis required during the four-month notice period for a branch closing. We do, however, have some concerns as to the possibility and the probability of the public's participating in this review process.

We believe that without public input, these assessments would be written by industry, for industry, and would incorporate only a global perspective rather than a domestic perspective. This shifts the reports away from concentrating on the financial industry's role in Canada. This is a critical shortcoming and we need to examine the possibility of domestic harm to consumers.

It is essential that Canadian consumers have a say in the "scoping" phase of public interest review assessment to ensure that the process adequately addresses the right questions. It is essential that the banks pick up the cost of this review process and that these costs are not passed on to the users of bank services.

On the matter of empowering consumers, it is essential that the ombudsman remain independent. Any possibility of the board that supports the ombudsman position becoming political appointments would give us cause to doubt this independence. Care will have to be taken to ensure that OSFI is not put in a conflict of interest situation. The OSFI has the task of ensuring the long-term viability of the financial services sector. CAC would be concerned if this duty were allowed to override the consumer protection function of the office. For this reason, it may be useful to consider setting up a special arms-length office of OSFI to deal with the consumer protection aspects of the recommendations. That office could also be assigned sufficient resources to enable it to take on some more proactive roles, such as development of plain-language documents, redress systems, model codes, et cetera.

Responding to expectations about business financing, CAC believes that the community accountability recommendations are going in the right direction. We believe that any attempts to influence the composition of a financial institution's portfolio should be moral rather than by fiat. We would like to give the market-based solutions suggested by the task force time to work before advocating interference in the market. CAC has not seen adequate evidence of serious market failure to suggest a different solution at this time.

du problème de quantification des dommages qui peuvent être en grande partie qualitatifs.

Nous serions donc favorables à une législation plus sévère pour les institutions financières relevant du régime fédéral afin que soient prévues des vérifications indépendantes et des organismes de surveillance pouvant prendre des décisions exécutoires. Il est essentiel de trouver une solution satisfaisante à ces problèmes avant d'augmenter les activités de ces institutions en leur permettant de vendre des assurances au détail et de proposer un crédit-bail automobile.

En ce qui concerne les regroupements et les fusions, l'ACC est tout à fait favorable à la proposition voulant que l'on évalue l'intérêt public avant d'envisager des consolidations et des fusions. Nous sommes aussi d'accord avec l'examen et l'analyse communautaire exigés pendant les quatre mois de préavis précédant la fermeture d'une succursale. Nous avons cependant quelques inquiétudes concernant la possibilité et la probabilité d'une participation du public à cet examen.

Nous croyons que sans la participation du public, ces évaluations seraient rédigées par l'industrie, pour l'industrie, et ne prendraient en compte que l'optique mondiale au détriment de l'optique nationale. De cette façon les rapports ne vont plus s'attacher au rôle du secteur financier au Canada. C'est une lacune importante et nous devons étudier la possibilité des dommages que pourraient subir les consommateurs dans notre pays.

Il est essentiel que les consommateurs canadiens aient leur mot à dire tandis que l'on décide de la «portée» des évaluations de l'intérêt public afin de veiller à ce que le processus réponde comme il se doit aux questions pertinentes. Il est essentiel que les banques assument le coût de ces examens et que ces coûts ne soient pas répercutés sur les usagers des services bancaires.

Pour ce qui est de responsabiliser les consommateurs, il est essentiel que l'ombudsman reste indépendant. Toute possibilité de nomination tenant compte des affiliations politiques par le conseil dont dépend l'ombudsman nous fera douter de son indépendance. Il faudra veiller à ce que le BSIF ne soit pas placé dans une situation de conflit d'intérêts. Le BSIF a pour tâche de garantir la viabilité à long terme du secteur des services financiers. L'ACC s'inquiéterait si cette fonction était autorisée à l'emporter sur la fonction de protection du consommateur qu'a le bureau. C'est pourquoi il pourrait être utile d'envisager de créer un bureau spécial indépendant du BSFI pour traiter des aspects des recommandations qui concernent la protection des consommateurs. On pourrait également attribuer à ce bureau des ressources suffisantes pour lui permettre d'assumer certains rôles préventifs, notamment la rédaction de documents en langue courante, les systèmes de réparation, les codes modèles, et cetera.

En ce qui concerne les attentes à l'égard des établissements de financement, l'ACC estime que les recommandations concernant les responsabilités envers la collectivité vont dans la bonne direction. Nous croyons que toute tentative d'influer sur la composition du portefeuille d'une institution financière devrait être d'ordre moral plutôt qu'autoritaire. Nous aimerions qu'un certain délai soit accordé pour permettre aux solutions axées sur le marché proposées par le groupe de travail de fonctionner avant de conseiller une intervention sur le marché. L'ACC n'a pas de

Regarding disclosure and transparency, CAC would hope that consumer representatives would be part of the multipartite working group, which is suggested as the oversight body to ensure the production of user-friendly consumer information. This would also help to reinforce the suggestion of strengthened partnerships with the voluntary sector to help financial institutions find innovative solutions to meeting consumer demands.

In conclusion, we believe it is dangerous to assume that the more competitive environment envisaged by the task force will necessarily protect the interests of small business people and consumers. The literature does suggest economies of scale up to \$1 billion in assets. It will take time, possibly a long time, before a reasonable number of competitors of sufficient size to realize these economies of scale emerge. The major banks are realizing maximal economies of scale right now. That is why the industry is not contestable, despite the excess profits being earned. It is worth asking the question: Is the public better served by having a small number of technically efficient oligopolists earnings excess profits or is it better served by having a large number of competitors earning normal profits but below efficient size? If its answer is the former, what is the right number of oligopolists to have?

CAC would recommend the implementation of the recommendations of the task force first, and then an evaluation of the impact of the recommendations. If the changes to the financial services sector have reduced consumers' reliance on the big banks, then the mergers could be considered.

The MacKay task force has produced much better results than we ever expected, and it is difficult to do them justice in a short presentation.

Senator Oliver: Thank you for an excellent presentation. It has been both interesting and stimulating.

I would begin with some questions that arise from your presentation. You said that one of the big problems is that you think many of these new entrants might go to urban areas. What was there in the MacKay task force report that leads you to believe this?

Ms Hillard: I think it is the fact that there will still be a lot of regulation. Consider ATMs, for example. The big banks will not put in an ATM unless it will get 4,000 hits a month. Some small companies are coming on the prairies and putting in free-standing, non-bank-tied ATMs. They are going into corner stores and hotel lobbies. However, there is \$1.25 charge for using them plus a \$1.25 Interac charge to make up for the added risk they are taking because they might only get 40 hits a month.

preuve suffisante d'échec grave sur le marché pour suggérer une solution différente pour l'instant.

En ce qui concerne la divulgation et la transparence, l'ACC espère que les représentants des consommateurs prendront part au groupe de travail multipartite qui est proposé comme organisme de surveillance pour garantir que l'on va bien produire une information facile à comprendre pour les consommateurs. Cela irait également dans le sens des partenariats plus forts suggérés avec le secteur bénévole pour aider les institutions financières à trouver des solutions nouvelles répondant aux exigences des consommateurs.

En conclusion, nous croyons qu'il est dangereux de supposer que l'environnement plus concurrentiel qu'envisage le groupe de travail protège nécessairement les intérêts des petits entrepreneurs et des consommateurs. La documentation mentionne des économies d'échelle pouvant aller jusqu'à un milliard de dollars d'actif. Il faudra du temps, peut-être beaucoup de temps, avant que n'apparaisse un nombre raisonnable de concurrents de taille suffisante pour réaliser ces économies d'échelle. Les grandes banques réalisent actuellement un maximum d'économies d'échelle. C'est pourquoi on ne peut pas attaquer le secteur malgré les énormes bénéfices qu'il réalise. Il peut être utile de se poser la question suivante: le public est-il mieux servi par un nombre restreint d'éléments oligopolistiques techniquement efficaces qui réalisent des bénéfices énormes ou au contraire par un grand nombre de concurrents qui réalisent des bénéfices normaux mais qui ont une taille insuffisante pour être efficaces? Si la réponse est favorable aux premiers, combien devraient-ils être?

L'ACC recommande la mise en oeuvre des recommandations du groupe de travail d'abord et ensuite l'évaluation de l'effet des recommandations. Si les changements apportés au secteur des services financiers ont permis à un moins grand nombre de consommateurs de compter sur les grandes banques, on pourrait envisager les fusions.

Le groupe de travail MacKay a produit des résultats bien supérieurs à ce que l'on attendait et il est difficile de lui rendre justice dans un si court exposé.

Le sénateur Oliver: Merci de cet excellent exposé. Il a été à la fois intéressant et stimulant.

Je vais commencer par quelques questions qui découlent de vos déclarations. Vous avez dit que l'un des gros problèmes vient de ce que vous pensez que la plupart de ces nouveaux participants pourraient aller dans les régions urbaines. Qu'est-ce qui, dans le rapport du groupe de travail MacKay, vous porte à le croire?

Mme Hillard: Je pense que c'est le fait qu'il y aura une réglementation importante. Prenez par exemple les guichets automatiques. Les grandes banques ne vont pas en installer s'il n'y a pas au moins 4 000 visites par mois. Certaines petites compagnies sont en train de venir dans les prairies pour installer des guichets automatiques indépendants non liés aux banques. Elles les installent chez les dépanneurs, dans les halls des hôtels. Mais les frais d'utilisation sont de 1,25 \$ plus 1,25 \$ pour Interac afin de compenser le risque supplémentaire qu'elles prennent car elles pourraient n'avoir que 40 visites par mois.

Although the MacKay task force report is very good and has tackled many things, I do not think it has yet cleared the way to providing financial services, not necessarily banking ones, in many of the smaller communities.

Senator Oliver: You know from the task force report and from your other reading and research that most banking today in 1998 is not being done by writing a cheque and going into a bank branch and doing your banking. It is done by telephone, electronically, or through ATMs. These new entrants will be using the modern technology, not setting up branches.

Ms Hillard: Not necessarily, but probably the people who live in rural and remote areas are the people who have the least access to all these alternative methods. Many of them do not have decent telephone service.

Senator Oliver: Canada has the highest telephone penetration rate in the world.

Ms Hillard: We also have the thinnest density of population. There is a major CRTC hearing going on right now concerning the issue of just plain old telephone service that is of reasonable quality in some of these very remote areas. They are not even tackling the idea yet of toll-free Interac access.

There is some innovative stuff going on in other countries. In the U.K., you can now bank with one of the grocery stores.

Senator Oliver: We have the same thing in Canada, in Ontario, with Loblaws.

Ms Hillard: I apologize. I am from the Prairies.

Senator Oliver: I am surprised that you say rural areas will suffer. If you send us anything else, I should like it if you could elaborate a bit more on why you think that is. As you know, the report talked about giving a lot more strength to credit unions and caisses and so on throughout Canada so that they can become more of a second tier to take over from the banks.

Ms Hillard: I do not think we said that the rural areas would suffer. The paper says that we think that more of the new entrants will come to the urban areas. It is always tough to get people to go into an area where they have a limited amount of business.

Senator Oliver: Many of the companies in the United States are highly specialized. Perhaps they will just deal with credit cards or auto leasing or mortgages on residential houses and so on. They could do that through a computer or telephone or perhaps one of their representatives coming to your home to talk to you. That again does not mean that that could not be done in a rural area as well as in an urban area.

Ms Hillard: One would hope not. However, the telephone companies just told us that they cannot repair telephone lines in remote areas in less than 24 hours.

Bien que le rapport du groupe de travail MacKay soit excellent et qu'il ait abordé de nombreuses choses, je ne pense pas qu'il ait déblayé le terrain pour que des services financiers soient offerts, pas nécessairement par les banques, dans bon nombre de petites localités.

Le sénateur Oliver: Vous savez par le rapport du groupe de travail et par d'autres lectures et études que la plupart des opérations bancaires actuelles, en 1998, ne se font pas par chèques mais en allant dans une succursale bancaire pour faire toutes les opérations. On le fait par téléphone, par voie électronique ou par les guichets automatiques. Ces nouveaux participants vont utiliser la technologie moderne et non pas créer des succursales.

Mme Hillard: Pas nécessairement, mais ceux qui vivent dans les régions rurales et isolées sont sans doute ceux qui ont le moins accès à ces autres possibilités. Bon nombre d'entre eux n'ont même pas un bon service téléphonique.

Le sénateur Oliver: Le Canada a le taux de pénétration le plus élevé du monde pour le téléphone.

Mme Hillard: Nous avons aussi la plus faible densité de population. Une audience importante du CRTC a lieu actuellement sur le sujet d'un bon vieux service téléphonique qui soit de qualité raisonnable pour certaines de ces régions isolées. Il n'y est pas encore question d'accès à Interac sans frais.

Il y a des choses nouvelles qui se font dans d'autres pays. Au Royaume-Uni, vous pouvez maintenant faire vos opérations bancaires dans certaines épiceries.

Le sénateur Oliver: Nous avons la même chose au Canada, en Ontario, avec Loblaws.

Mme Hillard: Je vous demande pardon. Je viens des Prairies.

Le sénateur Oliver: Je suis surpris que vous disiez que les régions rurales vont souffrir de cette situation. Si vous nous envoyez d'autres documents, j'aimerais que vous précisiez un peu plus ce que vous entendez par là. Comme vous le savez, le rapport parle de donner beaucoup plus de force aux coopératives de crédit et aux caisses dans l'ensemble du Canada afin qu'elles puissent devenir davantage une possibilité de second niveau pour remplacer les banques.

Mme Hillard: Je ne pense pas que nous ayons dit que les régions rurales allaient souffrir. Nous disons dans notre document que nous pensons que les nouveaux participants vont aller dans les régions urbaines. Il est toujours difficile de faire venir des gens dans une région où le volume des affaires est limité.

Le sénateur Oliver: La plupart des compagnies américaines sont très spécialisées. Elles vont peut-être s'occuper uniquement de cartes de crédit, de crédit-bail automobile ou d'hypothèques sur les résidences, par exemple. Elles peuvent le faire par ordinateur ou par téléphone, ou peut-être en envoyant un représentant chez vous. Là encore, cela ne veut pas dire qu'on ne pourrait pas le faire aussi bien dans une région rurale qu'urbaine.

Mme Hillard: C'est ce qu'on espère. Mais les compagnies de téléphone viennent de nous dire qu'elles ne peuvent pas réparer les lignes téléphoniques dans les régions isolées en moins de 24 heures.

Senator Oliver: I was interested when you talked about a number of people becoming sellers. You made a most interesting comment about who will help the consumer and that the regimes to deal with this problem must be put in place before the business powers of deposit-taking institutions are expanded.

I found that fascinating because one of the things that happens when you introduce competition from other banks and financial institutions is that they will all be trying to keep their prices down so that they can get your particular business. Will not the fact that the task force report is strongly recommending a lot more competition in financial services overcome your problem about people being sellers?

Ms Hillard: That will overcome the issues of pricing. Whether it deals with the issues of selling the person what they really want as opposed to what you want to sell them is another story.

Senator Oliver: How is that any different from going to a regular retail store or grocery store where there are several different kinds of the same product? How do you know that people are buying what they should be buying? How is it any different for that than financial services?

Ms Hillard: It is usually not such a large outlay, for one thing. It is more reasonable to compare financial services with buying a car or a house where you can get considerable detailed information. Yes, people are trying to sell to you, but you are getting a lot of information. They are self-regulated organizations, but perhaps they are more openly self-regulated than some of these financial systems are right now.

Senator Oliver: The task force report talks about legislating privacy standards and so on. Are you in agreement with the task force's recommendations that say this should be legislated?

Ms Hillard: Yes, absolutely.

Senator Oliver: You said that the legislation has already been drafted but it needs some changes. What are the changes it needs, in your opinion?

Ms Hillard: The privacy legislation is not completely drafted. It is being worked on. It is gradually being strengthened. We have been very active in the process. Canada is the leader in this. We seem to be ahead of many other countries, which is good.

Senator Oliver: You said that the legislation to deal with this is in place, although it requires some strengthening.

Ms Hillard: That was not the privacy legislation.

Senator Oliver: It was the tied selling legislation. What strengthening does the legislation in place need in relation to the tied selling? What changes do you recommend?

Le sénateur Oliver: Le fait que vous ayez dit que nombreux sont ceux qui deviennent des vendeurs m'a intéressé. J'ai aussi aimé votre remarque sur ceux qui vont aider les consommateurs et sur le fait que les régimes qui permettront de régler ce problème doivent être mis en place avant que les pouvoirs commerciaux des institutions de dépôts soient élargis.

J'ai trouvé cela fascinant parce que l'une des choses qui se produit lorsqu'on apporte la concurrence d'autres banques et institutions financières, c'est qu'elles vont toutes essayer de garder de bons prix pour que vous fassiez affaire avec elles. Le fait que le rapport du groupe de travail recommande fortement une plus grande concurrence dans les services financiers ne va-t-il pas régler le problème des gens qui deviennent des vendeurs?

Mme Hillard: Cela réglera la question des prix. Que cela règle la question de vendre à la personne ce qu'elle veut vraiment plutôt que ce que vous voulez lui vendre est une autre histoire.

Le sénateur Oliver: En quoi cela diffère-t-il du fait d'aller dans un magasin de détail ou une épicerie où vous trouvez un même produit sous plusieurs marques? Comment savoir que les gens achètent ce qu'ils devraient acheter? En quoi cela est-il différent pour les services financiers?

Mme Hillard: Il n'y a généralement pas de nombreuses possibilités pour une chose. Il est plus raisonnable de comparer les services financiers avec l'achat d'une voiture ou d'une maison où vous pouvez obtenir des renseignements très détaillés. On essaye donc bien de vous vendre quelque chose, mais on vous donne de nombreux renseignements. Ce sont des organisations autoréglementées, mais elles sont peut-être autoréglementées de façon plus ouverte que certains de ces systèmes financiers actuels.

Le sénateur Oliver: Le rapport du groupe de travail parle de légiférer des normes pour la protection des renseignements personnels, et cetera. Êtes-vous d'accord avec les recommandations du groupe de travail voulant que cela soit régi par la loi?

Mme Hillard: Absolument.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit que la législation a déjà été rédigée mais qu'elle doit être modifiée. Quels sont les changements nécessaires à votre avis?

Mme Hillard: La législation sur la protection des renseignements personnels n'a pas encore été complètement rédigée. On est en train d'y travailler. On la renforce progressivement. Nous avons beaucoup participé au processus. Le Canada est un chef de file en la matière. Nous semblons avoir une avance sur la plupart des autres pays, ce qui est bien.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit que la législation traitant de cela était en place mais qu'elle exige d'être renforcée.

Mme Hillard: Il ne s'agissait pas de la législation concernant la protection des renseignements personnels.

Le sénateur Oliver: Il s'agissait de la législation sur les ventes liées. En quoi la législation en place a-t-elle besoin d'être renforcée pour ce qui est des ventes liées? Quels changements recommandez-vous?

Ms Hillard: I could not give you details. I will write them into the report. That was put into the recommendation by our financial services committee, none of whom could be here in person. I will note the question and ensure that it is inserted into the final report before November 15.

Senator Callbeck: In the task force report, at the bottom of page 208, it says:

The Task Force urges consumer advocacy groups to work together to pursue the concept of the establishment of a Financial Consumers Organization to ensure that there is effective consumer advocacy in the sector.

What are your thoughts on that?

Ms Hillard: We actually met last week with most of the consumer groups. The other consumer groups are regional; we are the only national one. We try to work with all our provincial branches so that we work in the same direction. Industry Canada has been helping us to work together to respond to this particular document. In fact, we were all in Ottawa when it came out last week.

It is a useful solution. All the consumer groups are suffering financial restraints, as is everyone. Key alliances must be made for us to be effective in some areas, and one of those areas is the financial institutions.

Senator Callbeck: You did not give any thought as to what the mandate might be or how it might be financed?

Ms Hillard: We have not sat down and discussed it with the other groups. As I said, we were together last week commenting on the report. It has actually been a scramble just getting it read since it came out.

Senator Callbeck: I appreciate that. Thank you.

Senator Hervieux-Payette: You were talking about consulting the bankers as something you would like to do. In the creation of the ombudsman, the system in place, were you consulted by the banks?

Ms Hillard: Not to my knowledge. I have only been the vice-president for two years, but I have not seen any record of us being consulted about the ombudsman.

Senator Hervieux-Payette: We were informed yesterday by the Canadian Bankers Association that they have a two-tiered system. They have one in each bank, and if you are not satisfied with that decision, there is an outside ombudsman. There is an independent board of directors, which can remove the ombudsman by a unanimous vote. That allows the ombudsman a lot of freedom. Since there is the possibility of changing the ombudsman system, are you willing to test the actual system in place — which is quite a new one?

Mme Hillard: Je ne pourrais pas vous le dire de façon détaillée. Je l'insérerai dans le rapport. C'est une recommandation qui a été faite par notre comité des services financiers dont aucun membre n'a pu venir aujourd'hui. Je vais noter la question et je vais faire en sorte que la réponse figure dans le rapport définitif qui sera soumis avant le 15 novembre.

Le sénateur Callbeck: Dans le rapport du groupe de travail, en bas de la page 237, on dit:

Le groupe de travail invite instamment les groupes de défense des consommateurs à élaborer de concert les principes qui pourraient mener à la création d'une organisation des consommateurs de produits et de services financiers, de manière à assurer une défense efficace des consommateurs dans ce secteur.

Qu'en pensez-vous?

Mme Hillard: Nous avons en fait rencontré la semaine dernière la plupart des groupes de consommateurs. Les autres sont d'envergure régionale; nous sommes le seul de portée nationale. Nous essayons de travailler avec toutes nos succursales provinciales afin d'oeuvrer dans la même direction. Industrie Canada nous a aidés à travailler ensemble pour répondre à votre document. Nous étions en fait tous à Ottawa lorsqu'il est paru la semaine dernière.

C'est une solution utile. Tous les groupes de consommateurs souffrent des mêmes problèmes financiers que tout le monde. Des alliances importantes doivent être créées pour nous permettre d'être efficaces dans certains domaines, notamment celui des institutions financières.

Le sénateur Callbeck: Vous n'avez pas réfléchi au mandat de cette organisation ni à son financement?

Mme Hillard: Nous ne nous sommes pas réunis avec d'autres groupes pour en discuter. Comme je l'ai dit, nous avons travaillé ensemble la semaine dernière pour commenter le rapport. Il a en fait fallu faire vite simplement pour le lire depuis sa parution.

Le sénateur Callbeck: Je l'imagine en effet. Merci.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous parliez de consulter les banquiers en disant que c'était quelque chose que vous aimeriez faire. Pour la création de l'ombudsman, du système en place, avez-vous été consultée par les banques.

Mme Hillard: Pas que je sache. Il n'y a que deux ans que je suis vice-présidente, mais je n'ai vu aucune trace de consultation concernant l'ombudsman.

Le sénateur Hervieux-Payette: L'Association des banquiers canadiens nous a indiqué hier qu'il y avait un système à deux niveaux. Ils en ont un dans chaque banque et si vous n'êtes pas satisfait de la décision, il y a un ombudsman extérieur. Il y a un conseil d'administration indépendant qui peut révoquer l'ombudsman à la suite d'un vote unanime. Cela laisse à l'ombudsman beaucoup de liberté. Étant donné qu'il est possible de changer le système de l'ombudsman, êtes-vous prêts à essayer le système qui est actuellement en place et qui est tout à fait nouveau?

Ms Hillard: We have agreed with the system that is now in place. In fact, one of our members is on the board for the ombudsman presently. The concern was that the task force seemed to be directing that appointments be more political than the present system of appointing independent people.

Senator Hervieux-Payette: Speaking for myself, I do not think we need more problems to solve. We can test the present system, and if it does not work, we will address the problem.

Ms Hillard: It has not been in place very long. We do not have a record of people, either provincially or federally, empirically testing it.

Senator Hervieux-Payette: You were talking about the relationship with the bank, the location of the bank and, of course, its staff. You spoke of the fact that their remuneration is linked to the profits of their branch. In the capitalist system, it happens quite often when you are in a financial institution that there are links with other areas. For example, if you are a stockbroker, there is a link.

Yesterday, we were told that Quebec is the only province in which people must pass an exam, become certified, to become a financial consultant. These exams are similar to those of the Investment Dealers Association of Canada. They are not easy. You must study and be knowledgeable.

Those who call themselves financial consultants can work in any of a number of financial service organizations. They could work in the insurance industry or for a trust or bank. Would you recommend that these people should have the proper training and recognition, even though it is an area that does not fall under federal jurisdiction but under provincial jurisdiction?

I have the feeling that an association like yours might suggest that, for the benefit of the consumer, these should be reliable people with the proper training who can advise on financial matters.

Ms Hillard: I would say that for close to 10 years we have been lobbying for education, training and an organization for financial planners. There are some certified voluntary groups in some of the provinces with which some financial planners do their training. We advise consumers who want to go to a financial planner to find out what sort of training the planner has or to which organization he or she belongs. In that way, the consumer can check the code of conduct, et cetera, of the financial planner.

Obviously, it would be desirable, in a country like Canada, to harmonize those things across the provinces, because people move around so much. From an employment perspective, if a financial planner were to seek employment in another province, or a consumer were to move to another province, harmonization would make things much easier.

Mme Hillard: Nous avons accepté le système en place. En fait, l'un de nos membres fait partie du conseil de l'ombudsman actuellement. Notre inquiétude vient de ce que le groupe de travail semble demander que les nominations soient davantage de nature politique, contrairement au système actuel où l'on choisit des personnes indépendantes.

Le sénateur Hervieux-Payette: Personnellement, je ne pense pas que nous ayons besoin davantage de problèmes à résoudre. Nous pouvons essayer le système actuel, et s'il ne fonctionne pas, nous réglerons le problème.

Mme Hillard: Il n'y a pas très longtemps qu'il est en place. Nous n'avons aucune donnée concernant des personnes qui l'auraient essayé de façon empirique, que ce soit au niveau provincial ou fédéral.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous parliez des relations avec la banque, de l'emplacement de la banque et bien sûr de son personnel. Vous avez dit que la rémunération de ce dernier était liée aux bénéfices de sa succursale. Dans le système capitaliste, il arrive très souvent lorsque vous êtes dans une institution financière qu'il y ait des liens avec d'autres secteurs. Par exemple, si vous êtes courtier en valeurs mobilières, il y a un lien.

Hier, on nous a dit que le Québec était la seule province où l'on doit passer un examen, obtenir un agrément, pour devenir conseiller financier. Ces examens sont semblables à ceux de l'Association des courtiers en valeurs mobilières du Canada. Ils ne sont pas faciles. Il faut étudier et avoir certaines connaissances pour les passer.

Ceux qui s'appellent des conseillers financiers peuvent travailler dans n'importe quelle organisation de services financiers. Ils peuvent travailler dans le secteur des assurances, pour une fiducie ou pour une banque. Recommanderiez-vous que ces personnes reçoivent la formation et l'agrément voulus, même si c'est un domaine qui ne relève pas de la compétence fédérale mais de celle des provinces?

J'ai l'impression qu'une association comme la vôtre pourrait suggérer que, pour le bien des consommateurs, il devrait y avoir des personnes fiables qui ont reçu la formation voulue pour donner des conseils en matière financière.

Mme Hillard: Je dois dire que depuis près de 10 ans, nous faisons pression pour qu'il y ait un enseignement, une formation et une organisation pour les planificateurs financiers. Il y a des groupes qui offrent un agrément dans certaines provinces, sans que ce soit obligatoire, où les planificateurs financiers peuvent recevoir une formation. Nous conseillons aux consommateurs qui veulent consulter un planificateur financier d'essayer de savoir quelle formation il a reçue ou à quelle organisation il appartient. De cette façon, le consommateur peut vérifier le code d'éthique, et cetera, de la personne en question.

Il serait bien évidemment souhaitable, dans un pays comme le Canada, d'harmoniser cela dans toutes les provinces parce que la population est très mobile. Si l'on prend l'emploi en considération, si un planificateur financier cherche un emploi dans une autre province, ou si un consommateur déménage dans une autre province, l'harmonisation faciliterait beaucoup les choses.

Senator Hervieux-Payette: Do you feel that your association, and others that deal with consumer protection, are financed well enough to carry on the terrific mandate that is on your shoulders?

Ms Hillard: No. Ms Lacombe and I are both volunteers. Neither of us is from Ottawa. This volunteer work is almost a full-time commitment, and still we cannot keep up with the issues. This is why we have none of our financial services people here today. They are off doing other things. Even the amount of money required to conduct the necessary research on this issue is becoming almost impossible to raise.

Senator Hervieux-Payette: That is the feeling I have, but I wanted you to express it. If the whole system is to be changed and balanced, as well as having a strong focus on consumer protection, you need to be well equipped. I do not know what are the appropriate mechanisms. Yesterday, someone suggested that the banks, when sending out their statement, should include a leaflet asking for voluntary donations to consumer associations. However, I have the feeling that in terms of the global scene you might need some help. I feel that it would be appropriate to have more funds allocated to the consumer protection budget.

Ms Lacombe: I agree. I do believe that there is naturally a lack of funding. I believe that many things can be done with financial institutions in terms of carrying out projects. I can say that the Consumers' Association of Canada has worked with the CBA in doing projects. I think there is a future to this for the benefit of all Canadian consumers.

As Ms Hillard has said, I live in Quebec.

[Translation]

I live in Montreal; Ms Hillard is from Winnipeg. And it is more and more difficult for us to come to make presentations simply because we get many requests. The funds are not there to pay for the travel costs of the voluntary people like us who have to come from Vancouver or the Maritimes to Ottawa in order to make those presentations.

In the future, we will become a different CAC. We will have to say: We know that we are credible, we have been in existence for 50 years, there is a reason for that. But in the future, if we do not have enough money to get at least the resources required to give our opinion, we will have to decline.

Senator Hervieux-Payette: When you talk about the excessive profits of the banks, I would simply like to add that our banks are making less profits than the big banks in several other countries. Yesterday they were saying that they felt like the ones people don't like in the system. But I still want to do some advocacy for them. There were bad years when we didn't really feel sorry for them, in spite of the difficulties of the past. It is because the investment dealers were merged with the banks that the latter were so successful.

The stock exchange is not doing as well and according to the last financial reports, profits are decreasing. This is not directly

Le sénateur Hervieux-Payette: Pensez-vous que votre organisation et les autres qui s'occupent de protection du consommateur soient suffisamment bien financées pour assurer le mandat extraordinaire qui leur incombe?

Mme Hillard: Non. Mme Lacombe et moi sommes toutes deux bénévoles. Nous ne sommes ni l'une ni l'autre d'Ottawa. Ce travail bénévole représente presque un engagement à temps plein et nous avons encore du mal à nous tenir au courant. C'est pourquoi il n'y a pas de représentant ici aujourd'hui de nos services financiers. Ils sont en train de faire d'autres choses. Il est presque impossible d'obtenir l'argent nécessaire pour effectuer la recherche utile sur la question.

Le sénateur Hervieux-Payette: C'est l'impression que j'avais, mais je voulais que vous le disiez. Si l'on doit complètement changer le système pour l'équilibrer, et insister davantage sur la protection des consommateurs, il vous faut être bien équipés. Je ne sais pas quels sont les mécanismes indiqués. Hier, quelqu'un a suggéré que les banques, lorsqu'elles envoient les états de compte, insèrent un dépliant pour demander des dons volontaires pour les associations de consommateurs. Mais j'ai l'impression que sur la scène mondiale, vous allez avoir besoin d'aide. Je crois qu'il serait indiqué que l'on accorde davantage d'argent au budget de protection des consommateurs.

Mme Lacombe: Je suis d'accord. Je crois effectivement qu'il y a naturellement insuffisance de financement. Je pense que de nombreuses choses peuvent être faites avec les institutions financières pour ce qui est de réaliser certains projets. Je peux dire que l'Association des consommateurs du Canada a travaillé avec l'ABC pour certains projets. Je crois que c'est une solution qui a de l'avenir pour le bien de tous les consommateurs canadiens.

Comme Mme Hillard l'a dit, je vis au Québec.

[Français]

Je demeure à Montréal; Mme Hillard vient de Winnipeg. Et, de plus en plus, nous avons de la difficulté à venir faire des représentations tout simplement parce que nous recevons beaucoup de demandes. Les fonds ne sont pas là pour payer le coût du voyage de nos bénévoles de Vancouver, des Maritimes jusqu'à Ottawa pour qu'ils fassent ces présentations.

À l'avenir, nous nous dirigeons vers un ACC différent qui dira dorénavant: nous savons que nous sommes crédibles, nous existons depuis 50 ans, ce n'est pas pour rien. Mais, à l'avenir, s'il n'y a pas d'argent pour au moins nous donner des ressources pour exposer notre point de vue, nous serons forcés de refuser.

Le sénateur Hervieux-Payette: Lorsque vous parlez des profits excessifs des banques, je voudrais simplement vous souligner que nos banques font des profits moindres que les grandes banques de plusieurs autres pays. Hier, ils se disaient les mal-aimés du système. Je veux tout de même prendre un peu leur défense. Il y a eu de mauvaises années pendant lesquelles on n'a pas tellement pleuré sur leur sort, malgré les années difficiles du passé. C'est l'amalgame des firmes de courtage avec les banques qui a fait que celles-ci ont connu une performance extraordinaire.

La bourse va un peu moins bien et les derniers rapports financiers disponibles démontrent des profits moins élevés. Ce

linked to banking operations, but to the transactions in the area of investment dealing.

I wanted to clarify that because you have to make the distinction between the two just as we have to. As soon as the banks were able to be active in other areas, they took advantage of it. But the securities sector is certainly more volatile than the mortgage and the personal loan areas. I just wanted to make that comment.

[English]

Senator Callbeck: What is your budget and what are the main sources of your revenue? For example, you spoke about the Canadian Bankers Association. Do they contribute to your budget? As well, what are your other sources of revenue?

Ms Lacombe: CAC primarily works with project funding in many different areas with Industry Canada. Ms Hillard could tell you about what issues we are working on today. She is the "issues" person; I am the administrator.

There is project funding. We are doing a project with Health Canada this year. We do projects with people like the Canadian Bankers Association. We do a significant amount of work with the Literacy Secretariat and have recently produced some major pamphlets on consumer responsibilities — their rights and responsibilities. Another pamphlet focuses on food tips.

In difficult times, our membership help us.

You asked us about our budget. I could not give you an exact figure, but I would say approximately \$600,000 to \$700,000 per year.

Senator Callbeck: Would roughly 90 per cent of that be from projects?

Ms Lacombe: Yes, that would be a fair estimate.

Senator Stewart: My question may have been implied in something that was already said. It is a bit of a background question.

We know that the financial services sector has had a very different history in various leading countries. Canada is different from the United States, France and the United Kingdom. Do you have any evidence or impression as to whether, relative to the financial services sector, Canadians are worse off than their counterparts in the United States, France, the United Kingdom or any other countries about which you know? If so, could you be specific as to where we are worse off and in which aspects of the sector?

Ms Hillard: I deal with general V.P. issues, not issues with respect to the financial services sector. However, I shall wing some of this.

Canadian consumers are the biggest users of automatic banking — debit cards and credit cards. In some ways, that is an advantage to the banks. It is a convenience for us, but the banks reap some advantages as well.

n'est pas relié directement aux opérations bancaires, mais bien aux opérations du domaine du courtage.

Je voulais clarifier ce point car, tout comme nous-mêmes, vous devez de distinguer les deux. Dès que les banques ont pu oeuvrer dans différents secteurs, elles en ont profité. Mais le secteur du courtage est certainement plus volatil que celui des hypothèques et des prêts personnels. Je voulais juste que cette remarque soit notée.

[Traduction]

Le sénateur Callbeck: Quel est votre budget et quelles sont vos principales sources de revenu? Vous avez notamment parlé de l'Association des banquiers canadiens. Contribue-t-elle à votre budget? Et quelles sont vos autres sources de revenu?

Mme Lacombe: L'ACC fonctionne essentiellement grâce au financement des projets qu'elle réalise dans de nombreux domaines avec Industrie Canada. Mme Hillard pourrait vous dire de quels sujets nous nous occupons aujourd'hui. C'est elle la responsable de ces «sujets»; je suis l'administratrice.

Il existe un financement pour les projets. Nous faisons un projet avec Santé Canada cette année. Nous faisons des projets avec des gens comme l'Association des banquiers canadiens. Nous faisons beaucoup de travail avec le Secrétariat à l'alphabétisation et nous avons récemment produit des dépliants importants sur les responsabilités des consommateurs — sur leurs droits et leurs responsabilités. Un autre pamphlet offre des conseils en matière alimentaire.

Lorsque les temps sont difficiles, nos membres nous aident.

Vous nous avez demandé notre budget. Je ne pourrais pas vous donner un chiffre exact, mais je peux dire qu'il est de l'ordre de 600 000 à 700 000 \$ par an.

Le sénateur Callbeck: Est-ce que 90 p. 100 environ de ce montant vient des projets?

Mme Lacombe: Oui, c'est à peu près ça.

Le sénateur Stewart: Ma question a peut-être été implicitement traitée dans ce qui a déjà été dit. Il s'agit un petit peu d'une question de contexte.

Nous savons que le secteur des services financiers a vécu une histoire très différente dans divers pays importants. Le Canada diffère des États-Unis, de la France et du Royaume-Uni. Avez-vous des preuves ou l'impression que, en ce qui concerne le secteur des services financiers, les Canadiens sont dans une plus mauvaise situation que leurs homologues des États-Unis, de France, du Royaume-Uni ou d'un autre pays dont vous auriez connaissance? Si oui, pourriez-vous préciser en quoi leur situation est pire et dans quels aspects du secteur?

Mme Hillard: Je m'occupe des questions générales de la vice-présidence, et non de ce qui concerne le secteur des services financiers. Mais je vais essayer de vous répondre en partie.

Les consommateurs canadiens sont les plus gros utilisateurs d'opérations bancaires automatiques — cartes de débit et cartes de crédit. À certains égards, cela représente un avantage pour les banques. C'est pratique pour nous, mais les banques en tirent aussi quelques avantages.

I cannot think of another country with such a large interest rate spread between things like credit cards and what we get on an account at the bank — 18 per cent on a credit card and 2 or 3 per cent when we put our money in the bank. In that case, I would say we are disadvantaged.

Many of our bank charges here seem very high when compared with consumers from other countries that I might meet at consumers' meetings. However, these are impressions, not evidence.

The Canadian system is much different from that which can be found in the United States, which is where Canadians tend to go most often. As Canadians, when we go into an American town and find 15 little banks with different names, all doing different things, we think that it must be nice to have this choice. We do not have the choice.

One of the toughest things for Canadians to do — and I am speaking specifically about the banks rather than the other financial services — is to select a bank and the services we want from it, because they all call the same thing by different names. It took our association years to get butchers to call cuts of meat by the same name. We are now going through the same struggle with the banks. There is a different name for this and that. In fact, you are comparing apples and apples, but you are think you are comparing apples to oranges.

You were asking questions about social responsibilities. In the United States, many of the banks are required to reinvest back into their own communities. We are not supportive of that kind of legislative measure, but that really changes things as well. In a way, that makes banks feel more a part of the community.

I am from the Prairies. In a small Prairie town, one sometimes gets a community with a credit union where the financial institution is part of the community. There is the recent case in Manitoba where a credit union invested in and underwrote, with the help of the federal government infrastructure plan, the extension of a natural gas line into a small town, which otherwise could not have afforded what it took to get the gas line to where it is now located. That makes a significant difference in a community. It is up front and it touches everyone. It gives a very different community feel.

Senator Kelleher: I am looking at page 5 of your brief, which deals with the recommendations. It says:

CAC would recommend the implementation of the recommendations of the Task Force first and then an evaluation of the impact of the recommendations. If the changes to the Financial Services Sector have reduced consumers' reliance on the big banks, then the mergers could be considered.

When I read that, thinking as a lawyer, I say to myself, "My goodness, there are 124 recommendations. Does that mean that all 124 must be implemented? Do we then evaluate the impact?" I do not know what sort of period you are envisaging to evaluate that

Je ne vois pas d'autres pays où il y ait un tel écart entre le taux d'intérêt des cartes de crédit et ce que l'on nous donne pour notre compte bancaire — 18 p. 100 pour une carte de crédit et 2 ou 3 p. 100 pour l'argent que l'on met à la banque. Dans ce cas, je dirais que nous sommes désavantagés.

La plupart de nos frais bancaires semblent très élevés par rapport à ceux des consommateurs des autres pays que je rencontre lors de réunions de consommateurs. Mais ce sont des impressions et non des preuves.

Le système canadien est très différent de ce que l'on peut trouver aux États-Unis, puisque c'est là que vont le plus souvent les Canadiens. En tant que Canadiens, lorsque nous nous rendons dans une ville américaine et que nous trouvons 15 petites banques ayant des noms différents, qui font toutes des choses différentes, nous pensons que ce doit être bien d'avoir le choix. Nous n'avons pas le choix.

L'une des choses les plus difficiles pour les Canadiens — et je parle plus précisément des banques que des autres services financiers — consiste à choisir une banque et les services que nous voulons obtenir d'elle, car les banques ont toutes des noms différents pour les mêmes choses. Notre association a dû se battre pendant des années pour que les bouchers appellent les morceaux de viande par le même nom. Nous nous livrons actuellement à une bataille semblable avec les banques. Il y a un nom différent pour ceci et cela. On compare en fait des choses semblables alors qu'on croit comparer des choses différentes.

Vous avez posé des questions sur les responsabilités sociales. Aux États-Unis, on demande à la plupart des banques de réinvestir dans leur collectivité. Nous ne sommes pas favorables à ce genre de mesure législative, mais cela change aussi les choses. D'une certaine façon, les banques ont davantage l'impression de faire partie de la collectivité.

Je viens des Prairies. Dans une petite ville des Prairies, il peut y avoir une coopérative de crédit, ce qui fait que l'institution financière fait partie de la collectivité. Récemment au Manitoba, une coopérative de crédit a investi et souscrit, avec l'aide d'un plan d'infrastructure du gouvernement fédéral, pour la prolongation d'une conduite de gaz naturel jusqu'à la petite ville, qui sans cela n'aurait pas pu se permettre de la faire venir jusqu'où elle va maintenant. C'est quelque chose qui est vraiment très utile à la collectivité. C'est très visible et cela touche tout le monde. Cela donne un sentiment collectif très différent.

Le sénateur Kelleher: Je regarde la page 5 de votre mémoire qui traite des recommandations. Vous y dites:

L'ACC recommande la mise en oeuvre des recommandations du groupe de travail d'abord et ensuite l'évaluation de l'effet des recommandations. Si les changements apportés au secteur des services financiers ont permis à un moins grand nombre de consommateurs de compter sur les grandes banques, on pourrait envisager les fusions.

Lorsque je lis cela, et que je réfléchis comme un avocat, je me dis: «Mon dieu, il y a 124 recommandations. Voulez-vous dire qu'il faille mettre en oeuvre les 124 recommandations? Faut-il ensuite évaluer leur effet?» Je ne sais à quel délai vous penser

impact. If there has been reduced reliance, then we could consider the mergers.

Senator Angus: In 20 years.

Senator Kelleher: Knowing the way things move in Ottawa, as my colleague Senator Angus says, it could be 20 years. Could you elaborate on how long you expect this process to take? I am not trying to favour anyone here; I am just trying to get at the substance.

However, I can tell you that if the process you envisage were to take five years before you recommend we even look at considering the mergers, I do not think that would make the banks very happy. I am not suggesting that we have to make them happy, but I think that is a period far beyond what they are thinking.

Senator Oliver: It may not be in the public interest.

Ms Hillard: We were thinking more in terms of two to three years. The banks can respond amazingly quickly when they want to. As soon as the mergers were announced, a lot of branches started closing and many services were integrated into one centre. They can move fast if they want to.

Within about a week of the mergers being announced, the banks had new television ads, featuring people dancing to music from the 1960s. The banks began to promote a lot of the things that the experts said had to be done before they could look at mergers. Ottawa may move at a glacial pace, but if the banks want something, they can move very quickly. If the banks want the mergers, then we want something from them in return.

Senator Kelleher: However, you envisage the process, assuming the banks are in there pushing and shoving, taking three years.

Ms Hillard: Probably. It will take some time for competition to come in and get established in a realistic fashion. Canadian banks have years of development and adaptation under their belts, years of refining everything to where they want it. They have moved quickly to do more of that in the last six to nine months. These other new entrants will have all kinds of hurdles to jump over. They must establish themselves and build consumer trust. Although Canadians love to hate the banks, they also trust them. They put their money in them. I think it will be two to three years before there is any real competition.

It may be spotty in other areas. It happened in Quebec with the Caisse Populaire, just as it did in Manitoba with the credit unions. As soon as the mergers were announced and everyone started decrying the banks again, the credit unions also began a very aggressive advertising campaign. They said, "Switch over to us." This sort of thing will happen.

Industry can move as fast as it wants to if it wants something. The legislative pieces of this may take longer, but industry will get moving.

pour évaluer cet effet. Si l'on compte moins sur les banques, on peut envisager les fusions.

Le sénateur Angus: Dans 20 ans.

Le sénateur Kelleher: Sachant à quelle vitesse vont les choses à Ottawa, comme mon collègue le sénateur Angus le dit, il faudrait peut-être 20 ans. Pouvez-vous préciser combien de temps vous pensez que ce processus prendra? Je n'essaie pas de favoriser qui que ce soit ici; j'essaie simplement d'aller à l'essentiel.

Mais je dois vous dire que si le processus que vous envisagez devait prendre cinq ans avant que l'on puisse recommander ne serait-ce que d'envisager les fusions, je ne pense pas que cela ferait très plaisir aux banques. Je ne veux pas dire par là qu'il faille leur faire plaisir, mais je pense que c'est un délai qui dépasse de beaucoup ce qu'elles envisagent.

Le sénateur Oliver: Ce n'est peut-être pas dans l'intérêt public.

Mme Hillard: Nous pensions plutôt à deux ou trois ans. Les banques peuvent répondre très rapidement lorsqu'elles le veulent. Dès que les fusions ont été annoncées, de nombreuses succursales ont commencé à fermer et de nombreux services ont été intégrés en un seul centre. Elles peuvent agir rapidement si elles le veulent.

Pratiquement dans la semaine qui a suivi les annonces de fusion, les banques lançaient de nouvelles publicités à la télévision montrant des gens qui dansaient au son de la musique des années 1960. Les banques commencent à faire de la publicité pour la plupart des choses qui devaient être faites avant d'envisager les fusions, d'après les experts. Peut-être qu'Ottawa avance à la vitesse des glaciers, mais si les banques veulent quelque chose, elles peuvent agir très rapidement. Si les banques veulent des fusions, il faut leur demander quelque chose en échange.

Le sénateur Kelleher: Mais vous pensez cependant que le processus va prendre trois ans en supposant que les banques fassent des pieds et des mains.

Mme Hillard: Probablement. Il faudra un certain temps pour que la concurrence s'installe sur le plan pratique. Les banques canadiennes ont eu des années pour se développer et s'adapter, des années pour mettre tout au point et aller dans le sens qu'elles voulaient. Elles ont agi rapidement pour en faire plus au cours des six à neuf derniers mois. Tous ces nouveaux participants vont avoir toutes sortes d'obstacles à franchir. Ils doivent s'établir et gagner la confiance des consommateurs. Même si les Canadiens adorent dire qu'ils détestent les banques, ils leur font aussi confiance. C'est là qu'ils placent leur argent. Je crois qu'il faudra attendre deux ou trois ans avant de voir une véritable concurrence.

Ce pourrait être épisodique dans certaines régions. C'est ce qu'on a vu au Québec avec l'arrivée des caisses populaires, comme au Manitoba avec les coopératives de crédit. Dès que les fusions ont été annoncées et que tout le monde a commencé à s'en prendre aux banques encore une fois, les coopératives de crédit ont elles aussi lancé des campagnes publicitaires très agressives. Elles ont dit: «Venez chez nous.» C'est ce qui se produira.

Le secteur peut agir aussi vite qu'il veut s'il souhaite obtenir quelque chose. L'aspect législatif de la question pourrait demander plus de temps, mais le secteur va agir.

Senator Kelleher: I think that is a given.

Ms Hillard: The industry will move as much and as fast as it is allowed to.

Senator Angus: Your point of view seems open to some interpretation. The task force says that the status quo is not an option. Do you agree with that, or would you be happier with the status quo than with some of these scary, unknown things that you want to have implemented and tested before some of these other unknown things happen?

Ms Hillard: We have lobbied for competition in the financial sector for a long time. We have been really keen to have many different options coming in as quickly as possible.

Senator Angus: You tied it to urban centres, but it seems to me that, generally, for the new entrants coming into this unknown environment there must be some reason that they were not here in the past. We know that the regulatory environment was hostile and uninviting to them. For them to be induced to come in, be it to urban areas or other places, there must be a compromise and a risk taken on both sides.

I am a consumer and I should like personally to see other options to what we have now. However, you cannot just expect people to start-up and lose their shirts.

Ms Hillard: And you cannot expect consumers to lose their shirts.

Senator Angus: They are not losing their shirts.

Ms Hillard: They are not now.

Senator Angus: They will always have those options. Let me try to use one specific example. It may be the wrong one because you said you are not financial services representatives.

The report suggests that we open up, to some extent, the payments system, which is a very complex operation. I am wondering if there is not a balance to be struck between competition and safety. We have a payments system that I gather the evidence shows is one of the best, if not the best, in the world. A cheque can be deposited in Halifax in the morning and someone in Los Angeles can be walking around in the afternoon with that money. In my other life, when one of my bills gets paid with a cheque from some other jurisdiction, we have to wait for two weeks before I can even draw on that money. It makes you realize how good our system is here. Safety and soundness is also a big criterion in Canada.

Since you represent consumers and have studied the issues from the point of view of the consumers, do you not feel that there may be a halfway measure in some of these matters?

Ms Hillard: Why not let some of the insurance companies into the Canadian payments system if the banks are going to go out and sell insurance?

Senator Oliver: Let us recommend it.

Le sénateur Kelleher: Je pense que c'est évident.

Mme Hillard: Le secteur va agir autant et aussi vite qu'il le pourra.

Le sénateur Angus: Votre point de vue semble prêter à interprétation. Le groupe de travail a dit que le statu quo était inacceptable. Êtes-vous d'accord avec cela ou préféreriez-vous le statu quo plutôt que certaines de ces choses effrayantes, nouvelles dont vous demandez la mise en œuvre et l'essai avant que ces autres choses inconnues arrivent?

Mme Hillard: Voilà longtemps que nous faisons pression pour la concurrence dans le secteur financier. Nous avons vraiment souhaité avoir plusieurs options différentes le plus vite possible.

Le sénateur Angus: Vous les avez liés aux agglomérations urbaines, mais il me semble, de façon générale, que pour que les nouveaux participants se lancent dans un milieu inconnu, il devait y avoir des raisons pour qu'ils ne s'y trouvent pas auparavant. Nous savons que le cadre réglementaire était pour eux hostile et peu engageant. Pour qu'ils soient incités à venir, que ce soit dans les régions urbaines ou ailleurs, il faut qu'il y ait un compromis et un risque pris par les deux parties concernées.

Je suis consommateur et j'aimerais personnellement voir d'autres options que ce que nous avons maintenant. Mais on ne peut simplement pas s'attendre à ce que les gens lancent des affaires pour y laisser leur chemise.

Mme Hillard: Et vous ne pouvez pas vous attendre à ce que les consommateurs y laissent leur chemise.

Le sénateur Angus: Ce n'est pas le cas.

Mme Hillard: Pas maintenant.

Le sénateur Angus: Ils auront toujours ces options. Permettez-moi de vous donner un exemple précis. Ce n'est peut-être pas le bon car vous avez dit que vous n'étiez pas responsable des services financiers.

Le rapport propose une certaine ouverture du système des paiements, ce qui constitue une opération très complexe. Je me demande s'il n'y a pas un équilibre à trouver entre la concurrence et la sécurité. Nous avons un système de paiement, qui, d'après ce que l'on peut voir, est l'un des meilleurs, sinon le meilleur du monde. On peut déposer un chèque à Halifax le matin et quelqu'un d'autre peut se promener avec cet argent l'après-midi à Los Angeles. Dans l'exercice de mes autres fonctions, lorsqu'on me paye une note d'honoraires avec un chèque provenant d'une autre région, il faut attendre deux semaines avant de pouvoir retirer cet argent. Cela vous montre combien le système que nous avons ici est excellent. La sécurité et la solidité constituent un critère important au Canada.

Étant donné que vous représentez les consommateurs et que vous avez étudié ces questions du point de vue des consommateurs, estimez-vous qu'il puisse y avoir une demi-mesure dans tout cela?

Mme Hillard: Pourquoi ne pas laisser les compagnies d'assurance se joindre au système des paiements du Canada si les banques vont proposer des polices d'assurance?

Le sénateur Oliver: Nous pouvons le recommander.

Ms Hillard: We agree with it. Many small towns have insurance brokers. What do you have to put in place to allow them to access that? If the only bank branch in a town is closing up, and not even leaving an ATM, perhaps the insurance broker can take over delivering some of these services.

Senator Angus: That is one example. You can open up the payments system and you can open up the payments system. There seems to me to be a halfway measure there. I think even Mr. MacKay, when he was here, agreed with us.

We all agree that this is a marvellous piece of work that these folks on the task force have done. It is a voluminous series of documents. Obviously it is not something that any of us can grasp and fully digest in all its aspects overnight. However, you say, "We represent the consumers and we are too nervous about this thing to allow the market forces to work for a while." You are saying we should implement all the recommendations, test them, and see what happens for perhaps two or three years. I agree with Senator Kelleher that that is, to some extent, dreaming in Technicolor. Just to implement all the recommendations might take a little longer.

I think you see my point. It seems to be a bit extreme. We are here feeling our way along. We are hearing from all interested groups. The more the merrier for us, because we are like you — we want to understand it and then make our own recommendations about it.

However, I am not persuaded that we should put it all on ice. We have a good banking system here. All the evidence points to that. We have a good insurance system and financial system. However, because of the very nature of our demographics and things such as our regulations, we have not engendered the growth of a second-tier banking system. We have maintained a division between finance and commerce, for valid historical reasons. Suddenly, now, we cannot control it anymore, as a result of changes in technology and the new concept of globalization, much of which has occurred not just in the last ten years but in the last two or three years.

Five years ago, there was no such a thing as e-mail. Now, the Internet allows you to book airline tickets.

I am asking, somewhat rhetorically: If this is about opening up things and deregulating and letting the market forces work, and waiting to see what happens, would that not be pretty good?

Ms Hillard: We would like to see competition in the market-place, but we do not think that will happen unless things are done in the right order.

One of the things I found most interesting in this whole document was the concept of having a public interest review assessment. It is the first time that I have seen anyone from the economic end of the spectrum of government do anything that I would say fits in with the federal government's commitment to

Mme Hillard: Nous sommes d'accord avec cela. De nombreuses petites villes ont des agents d'assurance. Que faut-il mettre en place pour leur permettre d'avoir accès à cela? Si la seule succursale bancaire de la ville ferme et qu'elle ne laisse même pas un guichet automatique, peut-être que l'agent d'assurance pourrait la remplacer en offrant certains de ces services.

Le sénateur Angus: C'est un exemple. On peut ouvrir le système des paiements de diverses façons. Il me semble qu'il faut ici une demi-mesure. Je crois même que M. MacKay était d'accord avec nous à cet égard lorsqu'il était parmi nous.

Nous sommes tous d'accord pour dire que c'est une oeuvre extraordinaire qu'ont réalisée les membres du groupe de travail. C'est une série de documents volumineuse. Ce n'est bien sûr pas quelque chose que l'on peut comprendre et digérer complètement à tous égards du jour au lendemain. Vous dites cependant: «Nous représentons les consommateurs et nous ne sommes pas assez sûrs de cela pour permettre aux forces du marché d'agir pendant un certain temps.» Vous dites que nous devrions appliquer toutes les recommandations, les essayer et voir ce qui va se produire pendant deux ou trois ans. Je suis d'accord avec le sénateur Kelleher pour dire que c'est d'une certaine façon rêver en technicolor. Le simple fait d'appliquer toutes les recommandations pourrait prendre plus de temps.

Je pense que vous voyez où je veux en venir. Mais c'est un peu exagéré. Nous sommes ici à tâtonner. Nous faisons comparaître tous les groupes intéressés. Plus nous sommes, mieux cela vaut en vérité parce que nous sommes comme vous — nous voulons comprendre avant de faire nos propres recommandations.

Mais je ne suis pas sûr qu'il faille tout rejeter. Nous avons un bon système bancaire dans notre pays. Tout tend à le prouver. Nous avons un bon système d'assurance et un bon système financier. Mais en raison de la nature même de notre constitution démographique et de choses telles que la réglementation, nous n'avons pas favorisé l'avènement d'un système bancaire de deuxième niveau. Nous avons maintenu la division entre les finances et le commerce pour des raisons historiques valables. Et tout d'un coup, nous ne pouvons plus contrôler cela du fait des changements technologiques et de la nouvelle notion de mondialisation, ce qui pour l'essentiel ne s'est pas produit ces dix dernières années, mais ces deux ou trois dernières années.

Il y a cinq ans, le courrier électronique n'existait pas. Maintenant, Internet permet de réserver des billets d'avion.

Je me demande parfois pour la forme: S'il s'agit d'offrir toutes les possibilités, de déréglementer et de laisser les forces du marché jouer, et d'attendre de voir ce qui va se produire, n'est-ce pas bien?

Mme Hillard: Nous souhaitons la concurrence sur le marché, mais nous ne pensons pas que cela se fasse si tout n'est pas réalisé dans le bon ordre.

L'une des choses que j'ai trouvées très intéressantes dans ce document est l'idée d'avoir une évaluation de l'intérêt public. C'est la première fois que je vois quelqu'un du secteur économique de l'appareil gouvernemental faire quelque chose qui corresponde, à mon avis, à l'engagement du gouvernement fédéral

sustainable development. Healthy communities are a key. The task force is recommending a public interest review assessment, which hopefully will help you deal with the financial services and still have healthy communities. The same is true with the smaller community review for the bank closings.

I took these documents back to Manitoba last week, straight to the Minister of Rural Development, and said, "Look at this report. This is great. This is the sort of thing we should be supporting. We have an act dealing with sustainable development. We are fighting for healthy communities, sustainable communities. Let us do it." It should link everything together that the government claims to be doing.

Senator Angus: That is fair. I also find the ideas in the report to be progressive and good. Frankly, I wonder if they go far enough. Although some of the recommendations seemed modern and avant-garde at first, in June the members of the task force got around the table and said, "What are we going to tell the editors to write in the report?" Three months have gone by and there is a lot of new stuff out there already. I think what we want, as Canadians, is to be out in front with leading-edge stuff, but without undue risk.

I know what you are saying, but I think what you are suggesting is really what I accuse MacKay of doing. He has two or three big chapters, on deregulation, liberalization, suggesting that we open the doors so that we can give Canadians some choice and competition. Then he ties the hands behind the backs with some of the restrictions. It appears that so many new regulatory barriers may be put up that we might not achieve the benefits.

Ms Hillard: If a new car design comes in, you would still want it to meet the safety standards.

Senator Angus: Absolutely. That is a key criteria.

The Deputy Chairman: Thank you very much. We appreciate your presentation.

We now have with us, from the Canadian Association of Insurance and Financial Advisors, Mr. Robert Fleischacker, chairman, and David Thibaudeau, president. Please proceed with your presentation.

Mr. Robert Thibaudeau, President, Canadian Association of Insurance and Financial Advisors: The Canadian Association of Insurance and Financial Advisors, formerly the Life Underwriters Association of Canada, is a not-for-profit professional association. Our 18,000 voluntary members provide financial advice and market and sell products from many types of financial institutions in Canada, from life insurance companies to banks. CAIFA members sell the majority of life and health insurance products in Canada.

envers le développement durable. Il est essentiel d'avoir des collectivités solides. Le groupe de travail recommande une évaluation de l'intérêt public qui va probablement vous aider à traiter des services financiers tout en conservant des collectivités solides. Il en va de même pour l'examen dans les petites collectivités pour les fermetures de banques.

J'ai emporté ces documents avec moi au Manitoba la semaine dernière pour les donner directement au ministre du développement rural en lui disant: «Lisez ce rapport. C'est extraordinaire. C'est le genre de choses que nous devrions favoriser. Nous avons une loi qui traite du développement durable. Nous luttons pour que nos collectivités soient saines et durables. Allons-y.» Cela devrait faire le lien entre tout ce que le gouvernement prétend faire.

Le sénateur Angus: C'est juste. Je trouve également que les idées avancées dans le rapport sont progressistes et excellentes. Franchement, je me demande si on va assez loin. Bien que certaines recommandations semblent modernes et d'avant-garde à première vue, en juin, les membres du groupe de travail se sont réunis pour se demander: «Qu'allons-nous dire aux rédacteurs d'écrire dans ce rapport?» Trois mois se sont écoulés et il y a déjà beaucoup de nouvelles choses qui se sont produites. Je crois que nous voulons, en tant que Canadiens, être à la fine pointe, mais sans prendre des risques inutiles.

Je comprends ce que vous voulez dire, mais je pense que ce que vous suggérez revient en fait à ce dont j'accuse MacKay de faire. Son document comporte deux ou trois chapitres importants sur la déréglementation, sur la libéralisation, sur l'idée d'ouvrir les portes pour pouvoir donner aux Canadiens le choix et la concurrence. Puis il nous lie les mains avec certaines restrictions. Il semble qu'il y ait tellement de nouveaux obstacles réglementaires qui puissent apparaître qu'on pourrait ne pas tirer profit de tout cela.

Mme Hillard: Si une voiture d'une conception nouvelle arrive, vous voulez tout de même qu'elle respecte les normes de sécurité.

Le sénateur Angus: Absolument. C'est un critère essentiel.

Le vice-président: Nous vous remercions pour votre exposé.

Nous avons maintenant pour représenter l'Association canadienne des conseillers en assurance et en finance, M. Robert Fleischacker, président du conseil d'administration et M. David Thibaudeau, président. Si vous voulez bien nous faire votre exposé.

M. Robert Thibaudeau, président, Association canadienne des conseillers en assurance et en finance: L'Association canadienne des conseillers en assurance et en finance, anciennement appelée Association des assureurs-vie du Canada, est une association professionnelle sans but lucratif. Nos 18 000 membres volontaires fournissent des conseils financiers, commercialisent et vendent des produits provenant de divers types d'institutions financières du Canada, des compagnies d'assurance-vie aux banques. Les membres de l'ACCAF vendent la majorité des produits d'assurance-vie et maladie du Canada.

Before I get into the substance of our recommendations on the MacKay report, I would publicly thank Harold MacKay, his task force, and their staff for a wide-ranging report on the future of the financial services sector. We may not agree with every recommendation in the MacKay report, and you will not be surprised to learn that we do not, but we must recognize the report as being comprehensive, forward-looking, and sincerely attempting to put the consumer first. As the report is so comprehensive, however, I wish to urge committee members not to feel bound to either accept or reject the report in its entirety but to pick and choose recommendations that you believe make sense for Canadian consumers.

While CAIFA will deliver to the committee next week a written submission addressing a number of the MacKay report recommendations, today I should like to briefly address some of the MacKay report's recommendations that are of particular interest to CAIFA members, and those are tied selling and insurance retailing.

CAIFA has long urged the federal government to protect consumers from tied selling, particularly by banks. We appeared before the House of Commons finance committee this spring to present our research on tied selling and to recommend the proclamation of the anti-tied selling provisions in the Bank Act. We also provided the committee with a list of consumers and small business owners who believe they were tied selling victims and were gratified that the committee invited some of the Canadians on our list to testify in person about their tied selling experiences.

We were also pleased that the committee recommended in its June report on tied selling that section 459(1) of the Bank Act be proclaimed. I understand that this section of the Bank Act will be proclaimed today, and we thank Minister Peterson and his colleagues for taking such decisive action on behalf of consumers.

I believe that these actions, combined with the MacKay report's polling data, speak loudly to those who have long denied that tied selling exists in the financial services market-place.

The task force reported being surprised at the number of Canadians who reported that they felt that a loan or a mortgage might not have been approved unless another product was purchased from the same institution. One in six Canadians and one in four self-employed Canadians felt that over the past three years one of their loans or mortgages may not be approved unless another product, such as insurance, was purchased from their institution.

According to Ekos Research, which did the polling for the MacKay task force, there is little doubt that many Canadians think that they experience tied selling. If anything, Mr. Chairman, we believe that the Ekos poll may have understated the extent of tied selling in Canada and contributed to some mistaken conclusions by the task force with respect to insurance retailing.

Avant d'en venir à l'essence de nos recommandations sur le rapport MacKay, j'aimerais remercier publiquement Harold MacKay, son groupe de travail et leurs adjoints de ce rapport de grande envergure sur l'avenir du secteur des services financiers. Nous ne sommes peut-être pas d'accord avec toutes les recommandations du rapport MacKay, et vous ne serez pas surpris de l'apprendre, mais nous devons admettre que le rapport est exhaustif, qu'il est tourné vers l'avenir et qu'il essaie sincèrement de mettre le consommateur au premier plan. Étant donné qu'il est si exhaustif, je conseillerais aux membres du comité de ne pas se sentir obligés de l'accepter ou de le rejeter dans sa totalité, mais plutôt de choisir des recommandations qui leur semblent logiques pour les consommateurs canadiens.

Si l'ACCAF va soumettre au comité un mémoire la semaine prochaine sur plusieurs recommandations du rapport MacKay, je vais aujourd'hui aborder brièvement les recommandations qui intéressent particulièrement les membres de l'ACCAF, à savoir celles qui concernent les ventes liées et la vente d'assurances au détail.

L'ACCAF fait pression depuis longtemps auprès du gouvernement fédéral pour qu'il protège les consommateurs des ventes liées, notamment de la part des banques. Nous avons comparu devant le comité des finances de la Chambre des communes au printemps dernier pour présenter notre étude sur les ventes liées et pour recommander l'adoption de dispositions interdisant les ventes liées dans la Loi sur les banques. Nous avons également fourni au comité une liste de consommateurs et de petits entrepreneurs qui estiment avoir été victimes de ventes liées et qui ont été heureux de ce que le comité invite certains d'entre eux à venir témoigner en personne sur leur expérience des ventes liées.

Nous avons aussi été heureux que le comité recommande dans son rapport du mois de juin sur les ventes liées que le paragraphe 459(1) de la Loi sur les banques soit adopté. Je crois qu'il va être adopté aujourd'hui d'ailleurs, et nous remercions le ministre Peterson et ses collègues d'avoir pris une mesure aussi décisive au nom des consommateurs.

Je crois que ces mesures, avec les résultats de sondages qui figurent dans le rapport MacKay en disent long sur ceux qui prétendent depuis longtemps que les ventes liées n'existent pas sur le marché des services financiers.

Le groupe de travail a dit être surpris du nombre de Canadiens qui ont indiqué qu'à leur avis un prêt ou une hypothèque aurait pu ne pas être approuvé si un autre produit n'avait pas été acheté auprès de la même institution. Un Canadien sur six et un travailleur indépendant sur quatre estiment qu'au cours des trois dernières années l'un de leurs prêts ou hypothèques aurait pu ne pas être approuvé si un autre produit, comme une assurance, n'avait pas été acheté auprès de l'institution.

Selon Ekos Research, qui a réalisé les sondages pour le groupe de travail MacKay, il n'y a guère de doute que de nombreux Canadiens estiment avoir affaire à des ventes liées. Nous croyons pour notre part, monsieur le président, que les sondages d'Ekos ont sous-estimé l'importance des ventes liées au Canada et que cela a poussé le groupe de travail à des conclusions erronées concernant la vente d'assurances au détail.

There are a number of reasons for this belief. First, the definition of "tied selling" used in the Ekos questionnaire refers only to a loan or a mortgage and excludes credit cards, a common source of credit for consumers, in particular small business. According to the Canadian Federation of Independent Business, about one in eight of their members uses a credit card as one of their major sources of business credit. For businesses with four employees or less, that number rises to more than one in six. Had the Ekos question on tied selling included credit cards, we suspect that the reported rate of tied selling would have been higher among both consumers in general and the self-employed in particular.

Second, the Ekos question gives insurance as the only example of a product that might have been tied to a loan. Since banks cannot sell most types of insurance in their branches, this example is not likely to trigger incidents of tied selling in the minds of respondents. In our research at CAIFA, banks were six times more likely to tie an unwanted mutual fund or other RRSP product to a loan than they were to insurance. We believe that the reported rate of tied selling would have been higher if the Ekos question had instead asked: Have you personally ever felt that one of your loans or mortgages may not be approved unless you also purchase another product, such as a mutual fund, from your institution?

I make these points not to diminish the task force conclusion that tied selling is a problem but, rather, to emphasize that tied selling may be more of a problem than the task force realizes.

CAIFA believes that the Ekos polling data supports at the very least the task force recommendation for a stronger and broader ban on coercive tied selling than now exists. A stronger and broader ban should include as a minimum an expanded definition of tied selling, a disclosure statement, and access to certain legal remedies in the case of tied selling. We believe these measures are a step in the right direction; but we do not share the task force optimism that they will make a significant difference in the near future.

As indicated in our March submission to this committee, tied selling is ingrained in bank culture and will take some time to yield to any new regulations no matter how strict. The fact that tied selling has been illegal under the Competition Act since 1976 does not seem to have impeded the growth of a tied selling culture within some deposit-taking institutions.

Furthermore, it is not only the culture of banks that must change; Canadians' attitudes must change as well. According to Ekos Research, almost half of those who say they experience tied selling gave into the coercion. Mr. Chairman, the most severe

Plusieurs raisons nous poussent à le croire. Tout d'abord, la définition des «ventes liées» utilisée dans le questionnaire Ekos ne mentionne que les prêts et les hypothèques et exclue les cartes de crédit, source courante de crédit pour les consommateurs, notamment pour les petites entreprises. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, un de ses membres sur huit environ utilise une carte de crédit comme principale source de crédit pour son entreprise. Pour les entreprises qui ont quatre employés ou moins, ce nombre augmente puisqu'il s'agit d'une sur six. Si la question posée par Ekos sur les ventes liées avait également porté sur les cartes de crédit, nous pensons que le taux signalé de ventes liées aurait été plus élevé chez les consommateurs de façon générale et les travailleurs indépendants en particulier.

Deuxièmement, la question posée par Ekos donne l'assurance comme le seul exemple d'un produit qui peut être lié à un prêt. Étant donné que les banques ne peuvent pas vendre la plupart des types d'assurance dans leurs succursales, cet exemple ne va probablement pas faire venir à l'esprit des répondants les incidents de ventes liées. Dans une étude réalisée par notre association, les banques risquent six fois plus de lier un fonds commun de placement non désiré ou un autre produit du REER qu'une assurance à un prêt. Nous pensons que le taux indiqué de ventes liées aurait été beaucoup plus élevé si la question posée par Ekos avait été: avez-vous jamais eu personnellement l'impression que l'un de vos emprunts ou l'une de vos hypothèques aurait pu ne pas être approuvé si vous n'aviez pas acheté aussi un autre produit, comme un fonds commun de placement, à votre institution?

Si je dis cela, ce n'est pas que je veuille diminuer la portée des conclusions du groupe de travail voulant que les ventes liées constituent un problème, mais plutôt bien montrer que les ventes liées constituent peut-être un problème plus important que ne le pense le groupe de travail.

L'ACCAF estime que les résultats du sondage d'Ekos vont au minimum dans le sens de la recommandation du groupe de travail voulant qu'on interdise plus sérieusement et plus généralement les ventes liées avec coercion que cela n'est actuellement le cas. Une telle interdiction devrait comporter au minimum une définition plus large des ventes liées, une divulgation et l'accès à certains recours juridiques dans le cas d'une vente liée. Nous croyons que ces mesures constituent un pas dans la bonne direction; mais nous ne partageons pas l'optimisme du groupe de travail selon lequel ces mesures vont avoir un effet important dans un avenir proche.

Comme indiqué dans notre mémoire présenté en mars au comité, la vente liée est enracinée dans la culture des banques et il faudra un certain temps pour que celles-ci acceptent une nouvelle réglementation, quelle que soit sa sévérité. Le fait que les ventes liées soient illégales en vertu de la Loi sur la concurrence depuis 1976 ne semble pas avoir empêché la croissance de la culture des ventes liées dans certaines institutions de dépôts.

Et ce n'est pas seulement la culture des banques qui doit changer; l'attitude des Canadiens doit changer également. Selon Ekos Research, pratiquement la moitié de ceux qui ont dit avoir fait l'expérience d'une vente liée ont cédé à la coercion.

anti-tied selling regime in the world will have limited impact if Canadian consumers continue to feel powerless sitting across the desk from a bank loan officer. Therefore, we must seriously question the likelihood that the entrenched tied selling culture will change significantly by 2002, as hoped by the MacKay task force.

Having discussed tied selling, I wish now to turn to the related issue of insurance retailing by banks or "bancassurance." The MacKay report recommends that the current policy of prohibiting deposit-taking institutions from retailing insurance in their branches should be overturned effective 2002 for deposit-taking institutions with shareholder equity above \$5 billion, and sooner than that for those below that threshold.

In terms of benefits to consumers of bancassurance, the report argues that the main benefit of bancassurance — in fact, the only benefit — is that it would expand the opportunity for Canadians to purchase insurance. This is an important point that deserves emphasis.

According to the MacKay report, Canadian consumers should not expect lower prices or better service if banks can sell insurance in their branches. To support its conclusions that Canadians may not have enough life insurance, the report cites figures from Ekos Research that indicate that 71 per cent of Canadians report owning some form of life insurance. The figure for couples and individuals with children is higher since these are the groups that have a higher than average need for life insurance.

A 1998 survey by the Life Insurance Marketing Research Association, LIMRA, actually found a higher level of coverage than did the Ekos poll. The LIMRA poll found that 82 per cent of Canadian households are protected by life insurance. This is up from 80 per cent in 1994.

Why the difference? We suspect that it was the different methodology used by the two research firms. The LIMRA survey was conducted with the financial decision-maker in each household, the person most likely to know about such matters as life insurance coverage. By contrast, the Ekos survey was conducted with anyone over the age of 18 and a permanent resident of Canada.

According to LIMRA, therefore, eight out of ten Canadian households are covered by life insurance, and two out of ten households feel that some member is likely to purchase a policy in the near future. Again, both figures would almost certainly be higher for couples and individuals with children.

While I would be the first to acknowledge that our industry has work to do to increase the level of life insurance ownership among lower-income Canadians, I want to dispel the notion that seems to be implied in the MacKay report that the Canadian life

Monsieur le président, le régime le plus sévère du monde contre les ventes liées n'aura guère d'effet si les consommateurs canadiens continuent à se sentir sans défense face aux responsables des prêts d'une banque. Nous ne pouvons donc que douter de la possibilité que la culture bien enracinée des ventes liées change beaucoup d'ici 2002, comme le souhaite le groupe de travail MacKay.

Après avoir parlé des ventes liées, je souhaite maintenant passer à un sujet connexe qui est celui de la vente d'assurances au détail par les banques, encore appelé «bancassurance». Le rapport MacKay recommande que la politique actuelle interdisant aux institutions de dépôts de vendre des assurances au détail dans leurs succursales soit abrogée à partir de 2002 pour les institutions de dépôts ayant un avoir des actionnaires supérieur à 5 milliards de dollars, et plus tôt que cela pour ceux qui sont en dessous de ce seuil.

Pour les avantages que comporte la bancassurance pour les consommateurs, le rapport estime que le principal avantage — qui est en fait le seul — est que cela augmentera pour les Canadiens les possibilités de souscrire à des assurances. C'est un point important qui mérite qu'on s'y attarde.

Selon le rapport MacKay, les consommateurs canadiens ne devraient pas s'attendre à des prix inférieurs ou à des services améliorés si les banques peuvent proposer des assurances dans leurs succursales. À l'appui de ces conclusions selon lesquelles les Canadiens ne souscrivent peut-être pas assez à l'assurance-vie, le rapport cite les chiffres d'Ekos Research voulant que 71 p. 100 des Canadiens disent posséder une forme d'assurance-vie. Le chiffre pour les couples et les personnes qui ont des enfants est plus élevé puisque ce sont des groupes qui ont davantage besoin que la moyenne d'une assurance-vie.

Un sondage réalisé en 1998 par la Life Insurance Marketing Research Association, LIMRA, permet de constater en fait que le nombre des personnes couvertes est plus élevé que celui du sondage d'Ekos. Le sondage de la LIMRA a révélé que 82 p. 100 des ménages canadiens bénéficient de la garantie d'une assurance-vie. Cela représente une augmentation par rapport à 1994 où il s'agissait de 80 p. 100.

Pourquoi cette différence? Nous imaginons que c'est à cause de la méthode différente utilisée par les deux instituts de sondage. L'enquête de la LIMRA a été effectuée auprès de celui qui prend les décisions financières dans chaque ménage, la personne qui risque le plus de connaître une chose comme l'assurance-vie. Par contre, le sondage d'Ekos a été effectué auprès de toute personne de plus de 18 ans qui réside en permanence au Canada.

Selon la LIMRA, ce sont donc huit ménages canadiens sur dix qui possèdent une assurance-vie et deux sur dix qui estiment qu'un membre de la famille risque de souscrire à une police d'assurance dans un avenir proche. Là encore les deux chiffres seront à peu près sûrement plus élevés pour les couples et les personnes ayant des enfants.

Si je suis le premier à admettre que notre secteur a encore du travail à faire pour augmenter le nombre des détenteurs d'assurance-vie parmi les Canadiens à faible revenu, je veux rejeter l'idée qui semble implicite dans le rapport MacKay, selon

insurance market can be considered underserved unless 100 per cent of Canadians own life insurance. The task force even admits as much in their report, noting that their survey did not identify why different respondents do not have insurance. The task force is cautious about concluding that there is an underserved market in Canada.

If the life insurance market in Canada is already well served and the level of coverage is already increasing, this would seem to undermine the task force's primary argument for bancassurance.

Furthermore, on the question of serving low-income Canadians, there is no reason to expect that banks would serve that market any better than the life insurance industry currently does. The bank's track record in providing low-income Canadians access to basic banking services led the task force to conclude that notwithstanding the stated policy of the banks there is still a considerable problem on the ground in serving a class of customer that is not likely to be profitable to the branch. The task force went on to observe that the major problems preventing further progress are attitudinal and cultural, not problems of process.

If low-income Canadians have a hard time gaining access to even basic banking services that they are willing to come into the branch and line up for, so-called pull products, why would anyone expect banks to do the hard work involved in persuading these so-called unprofitable consumers that they need life insurance?

I should like to turn now to the considerable costs of lifting the ban on banks retailing insurance from their branches. The primary risk of bancassurance identified in the MacKay report is tied selling, but the task force believes that its proposals will effectively address this issue.

Why is the task force so optimistic? When the task force observes that they have seen no evidence that markets have been seriously disrupted in countries where banks retail insurance, they do not factor in the price consumers may have had to pay. The MacKay report offers no evidence from any of these countries that tied selling can, in fact, be controlled with the regulatory package they are proposing. No parallels are offered between Canada's uniquely concentrated banking sector with its entrenched culture of tied selling and any other jurisdiction in the world where banks now retail insurance.

Furthermore, we believe that the task force in addition to underestimating the tied selling problem in Canada may also fundamentally misunderstand it. The task force observes that the potential for coercive tied selling exists whenever multiple products are delivered through the same retailer. It goes on to suggest rhetorically that, perhaps, insurance agents should not be able to sell other products, such as securities or provide financial

laquelle le marché de l'assurance-vie au Canada peut être considéré comme insuffisamment desservi tant que 100 p. 100 des Canadiens n'auront pas une assurance-vie. Le groupe de travail l'admet même dans son rapport puisqu'il indique que son enquête n'a pas précisé pourquoi divers répondants n'ont pas d'assurance. Le groupe de travail est prudent en concluant que le marché est insuffisamment desservi au Canada.

Si le marché de l'assurance-vie au Canada est déjà bien desservi et que le nombre des polices augmente aussi, il semble que cela aille à l'encontre du principal argument du groupe de travail en faveur de la bancassurance.

De plus, pour ce qui est de servir les Canadiens à faible revenu, aucune raison ne permet de croire que les banques pourraient mieux desservir ce marché que le secteur de l'assurance-vie ne le fait actuellement. Les résultats des banques pour ce qui est de donner accès aux services bancaires de base aux Canadiens à faible revenu ont porté le groupe de travail à conclure que malgré la politique déclarée des banques, un problème d'importance subsiste encore pour ce qui est de servir une catégorie de clients qui risque de ne pas être très rentable pour la succursale. Le groupe de travail fait en outre l'observation suivante: les principaux obstacles au progrès relèvent des attitudes et de la culture et non des procédés.

Si les Canadiens à faible revenu ont du mal à obtenir l'accès ne serait-ce qu'aux services bancaires de base pour lesquels ils sont prêts à venir faire la queue dans la succursale, les soi-disant produits tirés ou demandés, pourquoi voudrait-on attendre des banques qu'elles travaillent fort pour essayer de persuader ces consommateurs soi-disant non rentables de la nécessité de souscrire à une assurance-vie?

J'aimerais maintenant en venir au coût énorme de la suppression de l'interdiction faite aux banques de vendre des assurances au détail dans leurs succursales. Le principal risque de la bancassurance identifié par le rapport MacKay est celui des ventes liées, mais le groupe de travail estime que ses propositions vont effectivement régler ce problème.

Pourquoi le groupe de travail est-il si optimiste? Lorsque le groupe de travail fait remarquer qu'il n'a aucune preuve indiquant que les marchés ont été sérieusement bouleversés dans les pays où les banques proposent des assurances au détail, il ne tient pas compte du prix que les consommateurs ont peut-être dû payer. Le rapport MacKay ne donne aucune preuve, pour ces pays, montrant que les ventes liées peuvent en fait être limitées avec toute la réglementation qu'il propose. On ne fait aucun parallèle entre le secteur bancaire particulièrement concentré au Canada avec sa culture enracinée de ventes liées et les autres pays du monde où les banques offrent maintenant des assurances au détail.

En outre, nous croyons que le groupe de travail en plus de sous-estimer le problème des ventes liées au Canada l'a peut-être essentiellement mal compris. Il fait remarquer que la possibilité de ventes liées avec coercion existe chaque fois que des produits multiples sont offerts par le même détaillant. Il laisse encore entendre pour la forme que les agents d'assurance ne devraient peut-être pas pouvoir vendre d'autres produits, tels que les valeurs

planning advice, for fear that they would engage in tied selling or abuse personal information.

Mr. Chairman, this line of thinking misses the point that the financial advisors who belong to CAIFA do not grant credit and have no economic power whatsoever over their clients. They, therefore, could not attempt to tied sell even if they wanted to. Under the current regime, the consumer is in the driver's seat, not the financial advisor, and switching life insurance agents is much easier than switching banks, in particular for small businesses.

Banks, on the other hand, have the power to grant, increase or deny credit to individuals who may desperately need that credit to purchase a first home or to small business owners who need to bridge their accounts payable and their accounts receivable. Consumers are acutely aware of that power, as the Ekos numbers indicate.

Mr. Chairman, given our belief that the task force has both underestimated the extent and misjudged the nature of the tied selling problem in Canada, we believe this committee should think twice before accepting their assurance that their tied selling solution will have substantially cured it by 2002.

What about the other main risk of bancassurance — the misuse of personal information? According to the task force's polling data, 56 per cent of Canadians "expressed concern that banks would have too much credit and personal information, which they would use for inappropriate purposes if they were allowed to sell insurance from their branches."

This is consistent with past research and, if anything, it understates the concern of Canadians. For example, a 1995 Compas survey found that 83 per cent of Canadians support a ban on banks scanning their credit card and cheque-writing transactions to market insurance to them. Eighty-five per cent support a ban on banks using their customer account information related to large deposits or inheritance to market insurance to them.

The CAIFA therefore supports the MacKay report's recommendation that the federal government move beyond voluntary privacy codes and legislate privacy provisions that will apply to private sector entities.

We also welcome the Prime Minister's recent announcement regarding on-line privacy. We would note, however, that the task force recognizes that it may take some time to develop a consistent and comprehensive approach to privacy legislation for the private sector. The CAIFA sees the absence of such a privacy regime as just one more argument against lifting the ban on life insurance.

mobilières ou les conseils en matière de planification financière, de crainte qu'ils ne tentent de faire des ventes liées ou utilisent abusivement les renseignements personnels.

Monsieur le président, cette façon de voir néglige le fait que les conseillers financiers qui appartiennent à l'ACCAF n'accordent pas de crédit et n'ont aucun pouvoir économique sur leurs clients. Ils ne pourraient même pas tenter de leurs proposer des ventes liées s'ils le voulaient. En vertu du régime actuel, c'est le consommateur qui détient les rênes et non le conseiller financier, et il est beaucoup plus facile de changer d'agent d'assurance-vie que de banque, surtout pour les petites entreprises.

Par ailleurs, les banques ont le pouvoir d'accorder, d'augmenter ou de refuser un crédit à des particuliers qui peuvent en avoir vraiment besoin pour acheter leur première maison ou à de petits entrepreneurs qui doivent pouvoir équilibrer leurs comptes fournisseurs et leurs comptes clients. Les consommateurs sont parfaitement conscients de ce pouvoir, comme le montrent les chiffres d'Ekos.

Monsieur le président, étant donné que nous croyons que le groupe de travail a à la fois sous-estimé l'ampleur et mal vu la nature du problème des ventes liées au Canada, nous croyons que le comité devrait réfléchir à deux fois avant d'accepter, comme on le lui garantit, que le problème des ventes liées sera pratiquement résolu d'ici 2002.

Que dire de l'autre risque important de la bancassurance — le mauvais usage des renseignements personnels? D'après les données du sondage du groupe de travail, 56 p. 100 des Canadiens se sont dit inquiets de ce que les banques possèdent trop de renseignements personnels et financiers, et qu'elles pourraient les utiliser de façon inappropriée si on leur permettait de proposer des assurances dans leur succursale.

Cela correspond à ce qu'ont révélé des études dans le passé, et c'est en fait sous-estimer l'inquiétude des Canadiens. Par exemple, une enquête Compas de 1995 montre que 83 p. 100 des Canadiens sont favorables à l'interdiction faite aux banques de balayer les transactions qu'ils font à l'aide leurs cartes de crédit et de leurs chèques pour leur proposer des assurances. Quatre-vingt-cinq pour cent sont favorables à l'interdiction faite aux banques d'utiliser l'information sur les comptes de leurs clients concernant les dépôts importants ou un héritage pour leur proposer des assurances.

L'ACCAF appuie donc la recommandation du rapport MacKay voulant que le gouvernement fédéral aille plus loin que les codes de respect des renseignements personnels auxquels on adhère de façon volontaire et prévoit des dispositions législatives à cet égard qui s'appliquent aux entités du secteur privé.

Nous sommes aussi heureux de l'annonce faite récemment par le premier ministre concernant la protection des renseignements personnels en ligne. Nous constatons cependant que le groupe de travail admet qu'il faudra peut-être du temps pour mettre au point une approche uniforme et complète à l'égard de la législation sur la protection des renseignements personnels visant le secteur privé. L'ACCAF considère que l'absence d'un tel régime législatif pour la protection des renseignements personnels comme un

In conclusion, we believe that the benefits to Canadian consumers of bancassurance are sketchy at best, but the risk to consumers in the form of tied selling and privacy violations are very real. We believe these very real costs clearly outweigh the alleged benefits.

This unfavourable equation may explain the low level of consumer interest in bancassurance found by the task force. While it is true that three out of four Canadians told Ekos Research they wanted a choice of where to buy their insurance, this should come as no surprise. Few people will voluntarily waive their freedom of choice. The more important figure in our view is that about half of Canadians said they "are not concerned about whether banks can sell insurance products from their branches." In other words, half of Canadians will not be disappointed if we opt for consumer protection and maintain the ban on insurance retailing, and another 21 per cent are undecided.

Given the clear lack of urgency among Canadians for seeing banks sell insurance in their branches any time soon; and given the likely considerable net cost to consumers if the government gives banks that power; CAIFA would recommend subjecting the MacKay task force bancassurance recommendation to considerable additional scrutiny before considering its implementation.

Mr. Chairman, I want to thank you for the opportunity to participate, and Mr. Fleischacker and I will be happy to answer any questions.

Senator Angus: It is good to see someone who is not falling down all over the MacKay report. Obviously there are things you like and things you do not. I am sure the people in the car-leasing business will have a view as well.

I want to review the concept of tied selling and cross-selling. Sometimes the terms get confused, and it is important that we have the right perspective.

In terms of the legislation that is being proclaimed today, which I think makes you happy, we are talking about improper, coercive tied selling of the kind that should not happen and should not take place. That will be dealt with in the legislation. I appreciate your statement that, notwithstanding that legislation, you feel there is an entrenched culture of coercive tied selling.

If I read the MacKay report properly, he is saying that all of these things have to happen together for the recommendations to make any sense. In other words, the task forces is not saying that we should let the banks sell insurance, lease cars and open up the system without saying at the same time that there must be more competition, other deposit takers and other loan givers around so that there is not this very narrow field. Would you agree that the

argument de plus contre la suppression de l'interdiction concernant l'assurance-vie.

En conclusion, nous croyons que les avantages de la bancassurance pour les consommateurs canadiens sont au mieux insuffisants, mais le risque pour les consommateurs sous forme de ventes liées et de non-respect des renseignements personnels sont très réels. Nous croyons que ces coûts très réels l'emportent nettement sur les prétendus avantages.

Ces éléments négatifs peuvent expliquer le peu d'intérêt, constaté par le groupe de travail, des consommateurs à l'égard de la bancassurance. S'il est vrai que trois Canadiens sur quatre ont dit à Ekos Research qu'ils voulaient pouvoir choisir leur assureur, cela ne doit pas surprendre. Peu de gens vont volontairement renoncer à leur liberté de choix. Le chiffre le plus important à notre avis est que la moitié des Canadiens environ ont dit ne pas se soucier du fait que les banques puissent ou non vendre des produits d'assurance dans leurs succursales. Autrement dit, la moitié des Canadiens ne seront pas déçus si nous optons pour la protection des consommateurs et si nous maintenons l'interdiction de la vente des assurances au détail, et 21 autres pour cent sont sans opinion.

Étant donné le peu d'empressement évident chez les Canadiens de voir les banques proposer des assurances dans leurs succursales dans un avenir proche et étant donné le coût net probablement énorme pour les consommateurs si le gouvernement accordait ce pouvoir aux banques, l'ACCAF recommande de soumettre à un examen beaucoup plus approfondi la recommandation du groupe de travail MacKay sur la bancassurance avant d'envisager de la mettre en oeuvre.

Monsieur le président, je tiens à vous remercier de m'avoir donné l'occasion de participer au débat. M. Fleischacker et moi-même serons heureux de répondre aux questions éventuelles.

Le sénateur Angus: Il est agréable de voir quelqu'un qui ne critique pas tous les éléments du rapport MacKay. Il est clair qu'il y a certaines choses qui vous plaisent et d'autres non. Je suis sûr que ceux qui s'occupent de crédit-bail automobile auront leur opinion aussi.

J'aimerais revenir sur les ventes liées et les ventes additionnelles. Il y a parfois confusion de termes et il est important d'avoir l'idée juste.

Pour ce qui est de la législation qui va être adoptée aujourd'hui, qui vous fait plaisir je crois, il s'agit de ventes liées indues, avec coercition, c'est-à-dire celles qui ne devraient pas se produire. La loi va régler ce problème. Je sais que vous avez dit que, malgré la législation, vous estimez qu'il y a une culture enracinée de ventes liées avec coercition.

Si j'interprète bien le rapport MacKay, on y dit que tout cela doit se passer concurremment pour que les recommandations soient justifiées. Autrement dit, le groupe de travail ne dit pas qu'on devrait laisser les banques proposer des assurances, du crédit-bail automobile et ouvrir le système sans dire en même temps qu'il doit y avoir davantage de concurrence, d'autres institutions de dépôts et d'autres prêteurs pour que le champ des

environment will be different if all these recommendations are implemented?

Mr. Thibaut: I agree.

Senator Angus: It would be an environment which would not be conducive to what you call a bad culture.

Mr. Thibaut: The key issue is the power a lender has, no matter what kind of a lender you are, no matter whether you are a big or a little bank. If you control the situation, you can control the marketing of other products. That affects the consumer more than anyone else.

We do not come here representing an industry, per se. We come here representing people who give advice to others, whether it is a life insurance company, a bank or a mutual fund company. However, the minute you create this lending situation and also have other products available, it can then lead to coercion.

We were talking about history, but the evolution of products coming from a bank has grown tremendously from taking deposits and lending money. It has grown into all sorts of offerings to the public. In doing that, we might have lost sight of the lever banks possess.

We were also very supportive of the credit information regulations. If an insurance company or a non-bank were lending money on a mortgage, they should not have a tied situation.

In our written report, we are very supportive of expanding and opening up the payment system. We think that will open up access to people to get at money, whether it be in a mutual fund or an insurance company, and not just have it in a bank account. A person will be able to electronically move money around.

Senator Angus: I agree with you, except that we all tend to be conditioned by the status quo, which, we are told, is not an option. If Canada wishes to stay up to date on the leading edge and give our people the benefits of all these new products, we must take some risks. We have to be bold and move fast.

You were very good when you came here earlier this year and gave us examples of tied selling. We called in some witnesses specifically as a result of what we learned from you. We then went off on a comparative study to the U.K., the U.S. and to some other jurisdictions. We talked about all of these things. We would say, "What about tied selling? It is a terrible thing." They would say, "What do you mean, tied selling?" They did not know why we were so worried. They said that consumers want one-stop shopping. They thought it was great. If a financial institution is able to offer a myriad of products and only offers one when it has the customer right there, the institution is out of its mind. There is always an option if there is a proper competitive environment.

possibilités ne soit pas aussi étroit. Êtes-vous d'accord pour dire que le contexte serait différent si toutes ces recommandations étaient appliquées?

M. Thibaut: Je suis d'accord.

Le sénateur Angus: Ce serait un contexte qui ne porterait pas à ce que vous appelez une mauvaise culture.

M. Thibaut: La question essentielle est celle du pouvoir du prêteur, de quelque type qu'il soit, qu'il s'agisse d'une grosse ou d'une petite banque. Si vous êtes maître de la situation, vous pouvez être maître de la commercialisation d'autres produits. Cela touche le consommateur plus que les autres.

Nous ne sommes pas venus ici représenter un secteur proprement dit. Nous venons ici représentant des gens qui donnent des conseils à autrui, qu'il s'agisse d'une société d'assurance-vie, d'une banque ou d'une société de fonds communs de placement. Mais dès que vous créez cette possibilité de prêter et qu'il y a également d'autres produits disponibles, cela peut amener à la coercition.

Nous avons fait un peu d'histoire, mais l'évolution des produits offerts par les banques va bien au-delà des dépôts et des prêts. Ces institutions offrent maintenant toutes sortes de choses au public. Ce faisant, nous avons peut-être perdu de vue le levier que possède les banques.

Nous sommes aussi très favorables à la réglementation des renseignements concernant le crédit. Si une compagnie d'assurance ou un établissement non bancaire prêtait de l'argent sur une hypothèque, il ne devrait pas y avoir de situation liée.

Dans notre rapport écrit, nous sommes tout à fait favorables à l'élargissement et à l'ouverture du système des paiements. Nous pensons que cela augmentera l'accès de la population à l'argent, qu'il s'agisse d'une société de fonds communs de placement ou d'une compagnie d'assurance, au lieu de garder simplement cet argent dans un compte bancaire. On pourra déplacer l'argent par voie électronique.

Le sénateur Angus: Je suis d'accord avec vous, sauf que nous avons tous tendance à être conditionnés par le statu quo, qui, à ce qu'on a dit, est inacceptable. Si le Canada souhaite rester à jour et à l'avant-garde et donner à la population les avantages de tous ces nouveaux produits, il nous faut prendre certains risques. Nous devons être audacieux et agir vite.

Vous avez très bien agi lorsque vous êtes venu au début de l'année nous donner des exemples de ventes liées. Nous avons fait venir des témoins précisément à la suite de ce que vous nous avez appris. Nous nous sommes ensuite livrés à une étude comparative avec le Royaume-Uni, les États-Unis et quelques autres pays. Nous avons parlé de toutes ces choses. Nous avons demandé ce qu'il en était des ventes liées, affirmé que c'était une chose terrible. On nous répondait en nous demandant ce qu'on entendait par là. On ne comprenait pas pourquoi nous étions si inquiets. On nous a dit que les consommateurs souhaitaient un guichet unique. Qu'ils jugeaient que c'était bien. Si une institution financière peut offrir une multitude de produits et n'en offre qu'un alors qu'elle a la clientèle à sa disposition, elle n'a pas toute sa raison. Il y a toujours une option lorsqu'il y a le cadre concurrentiel voulu.

Would you not make a distinction? You have come down hard on banks getting into insurance in their branches in today's restricted and not-that-competitive environment.

Do I make myself clear?

Mr. Robert Fleischacker, Chair, Canadian Association of Insurance and Financial Advisors: I was with you until the last part about the non-competitive environment.

Senator Angus: It seems to me — and correct me if I am wrong — that when you only have one or two options for getting your loan, you are at a disadvantage. Let us take the example of the consumer who goes in for a loan and the lender says, “Okay, Charlie, I want you to get my credit card and my insurance, and so on,” which may be a bit coercive. That really leaves the poor consumer — unsophisticated as he or she may be because he or she is not being represented by you sophisticated folks — in a bit of a bind. Everything in the MacKay report, it seems to me, is contingent upon the fact that there be a lot of options. The cross-selling per se, which I believe is another word for tied selling, is not necessarily all bad. It provides the consumer with an advantage.

Mr. Thibadeau: It certainly could.

Mr. Fleischacker: There is an important distinction in terminology, as you pointed out. What we are talking about is coercive tied selling. Tied selling goes on, and it works in the appropriate environment. Cross-selling works and is acceptable with the appropriate regulation. It is coercive tied selling which is objectionable. What is in MacKay goes a long way to creating the appropriate environment for that to start happening. We do not understand why at this point the banks should know that in 2002 they will have the ability to retail. We have evidence now — and you have the evidence — that coercive tied selling does, in fact, go on. So we say, let them prove that they have cleaned up their act and then let us talk about it again. There is no stick. Once you give it to them, you have no recourse.

Senator Angus: I hear you but I think, with all due respect, it is somewhat self-serving. Here the legislators have agreed with you that coercive tied selling is a bad thing. As of tomorrow, once this legislation is proclaimed, I do not think they are going to go out willy-nilly and break the law.

Mr. Thibadeau: I hope not.

Mr. Fleischacker: Absolutely not, but culturally it will take time for that to move its way through their organization. That would apply to any organization. You cannot change behaviour by changing the rules.

Ne feriez-vous pas une telle distinction? Vous vous êtes exprimés véhémentement contre le fait que les banques commencent à proposer des assurances dans leurs succursales étant donné le contexte limité et assez peu concurrentiel qui existe actuellement.

Me suis-je bien fait comprendre?

M. Robert Fleischacker, président, Association canadienne des conseillers en assurance et en finance: Je vous ai suivi jusqu'à la dernière partie qui concerne le contexte non concurrentiel.

Le sénateur Angus: Il me semble — et vous pouvez me corriger si je me trompe — que lorsque vous n'avez qu'une ou deux options pour obtenir un prêt, vous êtes désavantagé. Prenons l'exemple d'un consommateur qui se présente pour obtenir un prêt et à qui le prêteur dit: «D'accord, Charles, mais je veux que vous preniez ma carte de crédit, que vous souscriviez à mon assurance, etc.», ce qui peut être considéré comme un peu coercitif. Cela laisse vraiment le pauvre consommateur — aussi frustré soit-il parce qu'il n'est peut-être pas représenté par des gens aussi avancés que vous — un peu dans une situation de contrainte. Tout ce qui figure dans le rapport MacKay, me semble-il, dépend du fait qu'il y ait de nombreuses options. Les ventes additionnelles en soi, qui sont une autre façon d'appeler les ventes liées, me semble-t-il, ne sont pas nécessairement toutes mauvaises. Elles donnent au consommateur un avantage.

M. Thibadeau: Ce pourrait certainement être le cas.

M. Fleischacker: Il y a une distinction terminologique importante en fait, comme vous l'avez souligné. Ce dont nous parlons ici, c'est des ventes liées avec coercion. Des ventes liées ont lieu et elles se font dans un contexte indiqué. Les ventes additionnelles se pratiquent et sont acceptables avec la réglementation voulue. Ce sont les ventes liées avec coercion auxquelles nous nous opposons. Ce qui figure dans le rapport MacKay fait beaucoup pour créer le cadre indiqué pour que ce genre de choses commence à se produire. Nous ne voyons pas comment les banques peuvent déjà savoir qu'en 2002 elles auront la possibilité de faire des ventes de détail. Nous avons la preuve maintenant — et vous l'avez également — que les ventes liées avec coercion se produisent en fait. Nous demandons donc que les banques prouvent qu'elles ont remédié à cette situation après quoi nous pourrions en reparler. Il est inutile de les menacer du bâton. Une fois qu'on leur accorde quelque chose, on n'a plus de recours.

Le sénateur Angus: Je vois ce que vous voulez dire mais je pense, sauf votre respect, que vous prêchez un peu pour votre paroisse. Les législateurs sont d'accord avec vous pour dire que les ventes liées avec coercion sont mauvaises. À partir de demain, une fois que la loi aura été adoptée, je ne pense pas qu'elles aillent enfreindre la loi, que cela leur plaise ou non.

M. Thibadeau: J'espère que non.

M. Fleischacker: Certainement pas, mais culturellement, il faudra du temps avant que cette idée fasse son chemin dans l'organisation. Et cela vaut pour toute organisation. Vous ne pouvez pas changer le comportement en changeant les règles.

Senator Angus: We are all feeling our way along here. We are talking about an environment that does not exist yet, and I do not want the government or ourselves to be conditioned by your description of an entrenched, coercive tied selling culture that will *ipso facto* disappear by the emergence of all these active competitor institutions.

Mr. Thibaut: It is difficult to imagine how it will unfold. The issue is that there is very little to gain for anyone else but the people who would be getting the new right. That is in the report. There is very little gain here. If we talk about an underserved market, I do not know how underserved it needs to be. Does it have to be 100 per cent? What is the win for Canadians right away, and what could they lose? I think that they could be affected by this tied selling and also by the privacy issue. Privacy is a big issue because of the ability to target to you, based on what they know about you.

I do not like the idea that if I made a big deposit in my account yesterday, two days from now, after not having heard from the bank in months, I will get a call. That means someone is looking at that account. It is not a loan account. It is a savings account. You may say, "Well, that is good service."

Senator Angus: I might say that it is bad cash management by you and that the bank is just trying to help you get it out there in 90 days at 25 per cent.

Mr. Thibaut: There you go. However, I do not like the idea that they are looking. I would rather figure out what to do with the money myself and then tell them.

It is difficult to imagine how this could happen right away. If we get the new coercive tied selling rule and if we get some privacy legislation, then we can see how it works. If the climate we create for different banks to come into our country and operate is one that shows that this is a good place to work, that will then give a lot of choice to people. However, it raises some difficulties to say, "Here is what will happen," and at the same time say, "Oh, by the way, the two biggest can get together and then the next two can get together." It is hard to imagine this open concept.

Senator Angus: Did you make these points to the MacKay task force?

Mr. Thibaut: Yes.

Senator Angus: And they did not buy them 100 per cent. The point is that they are trying to strike a balance. No one seems to be a big winner. We are talking about a systemic change in our financial services sector.

May I offer a little anecdote? We were over in the U.K. talking to all the types in the business, particularly with respect to banking and what they should be allowed to do and what they should not be allowed to do and asking if we should change our system. At one meeting, after about two hours of chit-chat back and forth around the table, one chap stood up and said, "My dear

Le sénateur Angus: Nous sommes tous en train de tâtonner ici. Nous parlons d'un contexte qui n'existe pas encore, et je ne veux pas que le gouvernement ou nous-mêmes nous laissons conditionner par votre description de la culture enracinée des ventes liées avec coercition qui vont disparaître *ipso facto* dès qu'apparaîtront sur la scène toutes ces institutions concurrentes.

M. Thibaut: Il est difficile d'imaginer comment cela va se passer. Le problème est qu'il y a en fait très peu à gagner pour quiconque en dehors de ceux qui vont obtenir ce nouveau droit. Cela figure dans le rapport. Il y a très peu à gagner avec cela. Si nous parlons d'un marché insuffisamment desservi, je ne sais pas jusqu'à quel point il faut qu'il soit insuffisamment desservi. Faut-il que l'on arrive à 100 p. 100? Qu'est-ce que les Canadiens ont à gagner dans l'immédiat et qu'est-ce qu'ils ont à perdre? Je crois qu'ils pourraient être touchés par ces ventes liées et également par la question de la protection des renseignements personnels. Cette dernière est importante car elle permet de vous cibler en fonction de ce que l'on sait de vous.

Je n'aime pas penser que si j'ai fait un gros dépôt à mon compte bancaire hier, dans deux jours, alors que je n'ai pas entendu parler de ma banque pendant des mois, je vais recevoir un appel. Cela veut dire que quelqu'un regarde mon compte. Ce n'est pas un compte de prêts. Il s'agit d'un compte d'épargne. Vous réagirez peut-être en disant: «Ça, c'est du service!»

Le sénateur Angus: Je pourrais dire que vous gérez mal vos fonds et que la banque essaie simplement de vous aider en vous proposant un placement à 90 jours et à 25 p. 100.

M. Thibaut: Exactement. Mais je n'aime pas penser qu'on regarde mon compte. Je préférerais essayer de voir moi-même ce que je peux faire avec cet argent pour les en informer ensuite.

Il est difficile d'imaginer comment cela pourrait se produire immédiatement. Si nous obtenons ce nouveau règlement sur les ventes liées avec coercition et si nous obtenons une législation sur la protection des renseignements personnels, alors nous pourrions voir comment cela fonctionne. Si le climat que nous créons pour permettre à différentes banques de venir dans notre pays faire des affaires montre que c'est un bon endroit pour travailler, la population aura alors de nombreux choix. Mais cela cause des problèmes de dire: «Voilà ce qui va se produire», tout en ajoutant: «À propos, les deux plus grosses banques peuvent fusionner et les deux suivantes aussi.» Il est difficile d'imaginer cette liberté totale.

Le sénateur Angus: Avez-vous dit cela au groupe de travail MacKay?

M. Thibaut: Oui.

Le sénateur Angus: Et il ne l'a pas accepté à 100 p. 100. Il essaie en fait d'arriver à un équilibre. Il ne semble pas y avoir de gros gagnant. Il s'agit d'un changement systémique de notre secteur des services financiers.

Puis-je me permettre une petite anecdote? Nous étions au Royaume-Uni en train de parler de tous les types d'activités, surtout concernant les banques, de ce que l'on devrait leur permettre ou non de faire et de nous demander si nous devions changer notre système. À une réunion, après deux heures de bavardages entre les deux groupes, un gars s'est levé et a dit:

senators, I am an observer of Canada. There is not much I like about Canada except banking. They do that very, very well and my advice to you is, "Don't muck it up."

That is why yesterday we were suggesting that if it ain't broke, don't fix it. However, I think the MacKay task force found that it is broken, in the sense that technology and globalization will pass us by. We have to do something to keep up with the times and we must have compromises on all fronts. That is how I read it. Do you agree with that?

Mr. Thibault: I agree with the fact that there must be compromise, and that the status quo is unacceptable. I agree with all of those progressive thoughts. The key issue, though, is how do we do it? How do we get it done?

I do not think we should go out holus-bolus and say, "Hey, you get this now because we are going to give them that." We are in the middle of this thing; in other words, we are not the insurance company nor the bank.

Senator Angus: But this is where I would be, if I were you.

Mr. Thibault: I must ask: What is this going to do?

Senator Angus: I think you fellows should be worried for other reasons. I go through the Internet and there are chaps on there, who are not members of your association, trying to sell me life insurance. They say, "You are over 60 and I see you are still smoking, but do not worry. I can get you this policy with XYZ company." I do not need to call you up at all.

Mr. Fleischacker: There is a distinct difference, though. You have the choice to respond. They have no lever. If you put that into a credit-granting environment, then someone has a stick. We do not believe that anyone should have a stick.

Senator Angus: And that has been made illegal.

Senator Callbeck: You mentioned in your opening comments that the tied selling legislation was proclaimed today. I should like to get your comments on that because the group who was here before you — the Consumers' Association — and probably you heard them — indicated that they felt this legislation should be strengthened. Do you have any comments on that?

Mr. Thibault: You mean that the legislation that was proclaimed today should be strengthened?

Senator Callbeck: Yes.

Mr. Thibault: I am not sure that I have a good enough comprehension of that legislation to be able to suggest whether that should be strengthened or not. I do not know what they were referring to specifically, nor what they felt ought to be changed. Certainly, if they felt that the consumer was not going to have a fair shake, then we would be supportive.

Senator Callbeck: Tied selling seems to be a big concern of yours, so I was wondering if you were happy with the legislation that has now been proclaimed.

«Chers sénateurs, je suis ce qui se passe au Canada. Il n'y a pas grand-chose qui me plaise dans ce pays en dehors des opérations des banques. C'est une chose qu'elles font fort bien et je vous conseillerais de ne pas mettre la pagaie dans ce secteur.»

C'est pourquoi nous disions hier que si ça marche, ce n'est pas la peine de réparer. Mais je crois que le groupe de travail MacKay a constaté que ça ne marchait pas parce que la technologie et la mondialisation allaient nous échapper. Il nous faut faire quelque chose pour suivre l'évolution et nous devons faire des compromis sur tous les fronts. C'est ainsi que je l'interprète. Seriez-vous d'accord?

M. Thibault: Je suis d'accord pour dire qu'il faudrait des compromis et que le statu quo n'est pas acceptable. Je suis d'accord avec toutes ces idées progressistes. Mais la question importante est cependant de savoir comment nous allons procéder, comment nous allons mettre tout cela en oeuvre.

Je ne pense pas qu'il nous faille aller jusqu'à dire: «Voilà, on vous donne ça parce qu'on va leur donner ça.» Nous nous situons tout à fait au milieu; autrement dit nous ne sommes ni une compagnie d'assurance ni une banque.

Le sénateur Angus: Mais à votre place, c'est là que je serais.

M. Thibault: Je dois me demander ce que cela va donner.

Le sénateur Angus: Je crois que vous devriez vous inquiéter d'autres choses. Lorsque je regarde Internet, il y a là des gens qui ne sont pas membres de votre association et qui essayent de me vendre une assurance-vie. Ils me disent: «Vous avez plus de 60 ans et je vois que vous continuez à fumer, mais ne vous en faites pas. Je peux vous obtenir cette police d'assurance avec telle ou telle compagnie.» Je n'ai pas du tout besoin de vous appeler.

M. Fleischacker: Mais il y a cependant une différence subtile. Vous avez le choix de répondre. Ils n'ont aucun moyen de lever. Si vous transposez cela dans le secteur du crédit, quelqu'un a le pouvoir. Nous ne pensons pas que cela doive être accordé à quiconque.

Le sénateur Angus: Et cela a été rendu illégal.

Le sénateur Callbeck: Vous avez indiqué dans vos remarques préliminaires que la législation sur les ventes liées allait être adoptée aujourd'hui. J'aimerais savoir ce que vous pensez à ce sujet car le groupe qui a comparu avant vous — l'Association des consommateurs — et vous avez sans doute entendu parler d'elle — a indiqué qu'elle estimait que la législation devrait être renforcée. Qu'en dites-vous?

M. Thibault: Vous voulez dire que la législation qui a été adoptée aujourd'hui devrait être renforcée?

Le sénateur Callbeck: Oui.

M. Thibault: Je ne suis pas sûr de connaître assez bien cette législation pour pouvoir dire s'il faudrait la renforcer ou non. Je ne sais pas à quoi faisaient allusion mes prédécesseurs précisément, ni quels changements ils envisageaient. Mais il est clair que s'ils pensaient que les consommateurs allaient être lésés, nous serions d'accord.

Le sénateur Callbeck: Vous semblez vous inquiéter beaucoup des ventes liées et je me demandais si vous étiez satisfait de la législation qui vient d'être adoptée.

Mr. Thibault: We are happy that it was proclaimed. We had been pushing hard on this one.

Senator Callbeck: And you are happy with the content?

Mr. Thibault: Yes.

Senator Callbeck: Yesterday we heard from the chairman of the Royal Bank. He indicated that the Canadian Banking Association has a code of conduct that he felt should take care of this tied selling concern. Are you aware of that code, and what is your comment?

Mr. Thibault: I can only refer to the evidence. It has happened, and it is happening. The code may be there. I do not know why it is not working. If it does work, it is not working all the time.

Senator Kelleher: Gentlemen, I would refer you to page 9 of your brief, the second to last paragraph. You say:

Given the clear lack of urgency among Canadians for seeing banks sell insurance in their branches anytime soon and given the likely considerable net cost to consumers if the government gives banks that power ...

That strikes me as a rather bald statement. What is your basis for that statement? How do you back that up? If you let more people sell insurance, that is, the banks, why would this be a considerable net cost to consumers? Would it not create more competition and hence drive down the cost?

Mr. Thibault: I should like to address the last part of your question on the cost. In the MacKay report, they do not suggest that there would be an impact on price if the banks were able to retail insurance, so I did not see that as an impact. The cost is this ongoing, coercive tied selling.

In the Competition Act in 1976, they said that you are not allowed to do this, and it has been going on because the Ekos research suggests that it happens and our research demonstrates that it does. If it is happening and we have had a law against it, is it a penalty to give them a further opportunity now to add another product line? Before, it might have been just a mutual fund that they could encourage you to buy from them. Now there will be a life insurance product, too.

Senator Kelleher: How does that result in a considerable net cost to consumers?

Mr. Thibault: Do you mean in a price tag?

Senator Kelleher: Yes.

Mr. Thibault: It is not a price tag. I think it is a cost in privacy and in options.

Senator Kelleher: I would then take you back to page 6 of your brief. You must understand that we just received this brief, so we must cherry-pick with respect to our questions.

The middle paragraph reads:

M. Thibault: Nous sommes heureux qu'elle ait été adoptée car nous avons énormément fait pression dans ce sens.

Le sénateur Callbeck: Et êtes-vous satisfait du libellé?

M. Thibault: Oui.

Le sénateur Callbeck: Hier, nous avons entendu le président de la Banque Royale. Il a indiqué que l'Association des banquiers canadiens avait un code d'éthique qui devrait, à son avis, régler le problème des ventes liées. Avez-vous connaissance de ce code et qu'en pensez-vous?

M. Thibault: Je ne puis que vous parler des preuves. Cela s'est produit et cela se produit encore. Le code existe peut-être. Je ne sais pas pourquoi il ne donne pas de résultats. S'il en donne, c'est seulement épisodiquement.

Le sénateur Kelleher: Messieurs, je vous renvoie à la page 9 de votre mémoire, à l'avant-dernier paragraphe. Vous dites:

Étant donné le peu d'empressement évident chez les Canadiens de voir les banques proposer des assurances dans leurs succursales dans un avenir proche et étant donné le coût net probablement énorme pour les consommateurs si le gouvernement accordait ce pouvoir aux banques [...]

Ça me semble être une déclaration un peu audacieuse. Sur quoi la fondez-vous? Avec quels arguments l'appuyez-vous? Si on laisse davantage de personnes proposer des assurances, p. ex. les banques, pourquoi cela devrait-il représenter un coût net énorme pour les consommateurs? Cela ne va-t-il pas créer une plus grande concurrence et donc faire baisser les prix?

M. Thibault: Je vais répondre à la dernière partie de votre question concernant les coûts. Dans le rapport MacKay, on ne dit pas que cela va avoir des répercussions sur les prix si les banques ont la possibilité de vendre des assurances au détail, je ne l'ai donc pas considéré comme une répercussion. Les coûts sont en fait les ventes liées avec coercition qui se font en permanence.

Dans la Loi sur la concurrence de 1976, on dit qu'une telle chose n'est pas autorisée mais cela se fait puisqu'Ekos Research laisse entendre que cela se produit et notre étude le prouve. Si cela se produit et si nous avons une loi qui l'interdit, leur accorder maintenant encore une possibilité d'ajouter un produit à leur ligne constitue-t-il une pénalité? Avant, c'était uniquement les fonds communs de placement qu'on pouvait vous inciter à acheter dans les banques. Maintenant il y aura aussi les assurances-vie.

Le sénateur Kelleher: En quoi cela entraîne-t-il des coûts nets énormes pour les consommateurs?

M. Thibault: Voulez-vous parler de prix payé?

Le sénateur Kelleher: Oui.

M. Thibault: Il ne s'agit pas de prix payé. Il s'agit d'un coût relatif à la protection des renseignements personnels et aux options.

Le sénateur Kelleher: J'aimerais vous renvoyer à la page 6 de votre mémoire. Vous devez comprendre que nous venons de le recevoir et que nous sommes donc obligés d'aller à la pêche pour trouver des questions.

Vous dites au paragraphe du milieu:

Mr. Chairman, if the life insurance market in Canada is already well served and the level of coverage is already increasing, this would seem to undermine the task force's primary argument for bancassurance.

Forget the MacKay task force for a minute, which I know is difficult for all of us to do. To my way of thinking, which may be warped, just because something is well served and the level of coverage is increasing, is not a valid reason to keep someone else from entering a market, whether it be insurance or retail stores. For example, we have had the influx of these large stores from the U.S., the super stores. Quite frankly, I thought in many ways we seemed fairly well served by K-Mart and Zellers and all those people. I am not a great shopper, but it seemed to me that we were reasonably well served. However, I do not think it would have been logical to argue, "Do not let these big stores come into Canada because we have many stores here and we are well served."

It seems to me that that is what you are saying here. "Do not let the banks in. The market is well served, and the customers are well served, and we do not need this extra competition." That is what that paragraph says to me. To be honest with you, I have a little trouble with that. Perhaps you can explain it to me in a different light.

Mr. Thibaut: Earlier, I suggested that when the MacKay team did their study, they said that the real reason why we should have the banks retailing insurance in their branches is that the market is not highly served. I do not know if they thought that the 71 was not high enough. It starts there, because that is where the premise we are working on comes from. That is why they were suggesting they should get into retailing. It had no relationship to driving price, developing a more competitive product or better service. If that is the reason, we ask, on the other side of it, what will allowing them in really do for anyone?

I have no problem with Wal-Mart coming in or a bank coming in to sell insurance and competing with whoever else makes the product, because our members will sell that bank product. It has no bearing on the fact that I make a product and now someone else will sell the product, because maybe I can sell their product. The key issue here is that if I can hold the string on you to sell you the product because I have your credit, I can coerce you to do business with me. I do not think that is like walking into Wal-Mart or Zellers. It means that I must go to Wal-Mart because otherwise they will burn my house tonight.

Senator Kelleher: Let us try this another way. Your big problem or argument seems to be this ugly spectre, as you see it, of tied selling.

Mr. Thibaut: I lived it.

Monsieur le président, si le marché de l'assurance-vie au Canada est déjà bien desservi et que le nombre des polices augmente déjà, il semble que cela aille à l'encontre du principal argument du groupe de travail en faveur de la bancassurance.

Oubliez le Groupe de travail MacKay un instant, et je sais que c'est chose difficile pour nous tous. Pour moi, et peut-être que je me trompe, mais lorsqu'on dit qu'un secteur est bien desservi et que le nombre des assurances augmente, ce n'est pas une raison valable pour empêcher quelqu'un d'autre d'entrer sur le marché, qu'il s'agisse d'un assureur ou d'un magasin de détail. Par exemple, il y a eu un afflux de grands magasins des États-Unis. Bien franchement, je pensais qu'à de nombreux égards on était assez bien servi par K-Mart et Zellers et tous ces gens-là. Je ne vais pas beaucoup dans les magasins, mais il me semblait qu'on était relativement bien servi. Il n'aurait cependant pas été logique de dire: «Ne laissez pas ces grands magasins arriver au Canada parce que nous avons déjà de nombreux magasins et que nous sommes bien servis.»

Il me semble que c'est ce que vous dites ici. «Ne laissez pas les banques entrer. Le marché est bien servi, et les clients sont bien servis et nous n'avons pas besoin de concurrence supplémentaire.» C'est ainsi que j'interprète ce paragraphe. Pour être honnête avec vous, ça me pose un petit problème. Peut-être pouvez-vous me l'éclairer d'un jour nouveau.

M. Thibaut: J'ai dit plus tôt que lorsque l'équipe MacKay a fait son étude, elle a dit que la seule raison pour laquelle nous devrions permettre aux banques de proposer des assurances dans leurs succursales était que le marché n'était pas très bien servi. Je ne sais pas si elle a pensé que 71 ce n'était pas assez. Tout a commencé là car c'est de là que vient la prémisse sur laquelle nous avons élaboré. C'est pour cela que l'équipe laissait entendre qu'on devrait les autoriser à le faire. Cela n'avait aucun rapport avec l'effet sur les prix, la création d'un produit plus concurrentiel ou d'un service meilleur. Si telle est la raison, nous nous demandons par ailleurs ce que cette autorisation va faire pour quiconque?

Je ne vois pas d'inconvénient à ce que Wal-Mart vienne ou à ce qu'une banque vienne proposer des assurances et faire concurrence à tous ceux qui proposent ce produit car nos membres vendront ce produit bancaire. Cela est sans rapport avec le fait que je peux créer un produit et que maintenant quelqu'un d'autre va le vendre parce que je pourrais peut-être vendre aussi le produit des autres. Le principal problème ici est que si je peux vous tenir pour vous vendre le produit parce que je vous ai accordé un crédit, je peux vous forcer à faire affaire avec moi. Ce n'est pas la même chose que d'aller dans un magasin Wal-Mart ou Zellers. Cela revient à dire que je dois aller chez Wal-Mart faute de quoi on va incendier ma maison ce soir.

Le sénateur Kelleher: Essayons de dire les choses autrement. Votre gros problème ou argument semble être le vilain spectre, à ce que vous dites, des ventes liées.

M. Thibaut: J'en ai fait l'expérience.

Senator Kelleher: Let me give you an analogy. Years ago, when I was a young lawyer trying to build a practice, I realized I would have people coming to me wanting to get a liquor licence in Ontario. This was back in the days when the only bar in Ontario was the Silver Rail. The liquor board had a theory. They said, "If we just give out a few liquor licences, just a few, the person who has them will really make a lot of money and will not be tempted to short the drinks or to sell to drunks or to kids under age. This will be great, because it will be easy for us to enforce, and everyone will be happy."

That is not the answer. Finally, they opened it up. They saw the senselessness of that theory in Ontario with respect to bars, and today there are all kinds of bars. I can get licences for a client today without a problem. Really, what they had to do was tackle the problem of short-selling and this and that. Sure, they had to get more inspectors, and sure, they had to have more vigilant enforcement, and sure, they had to add new rules to the liquor laws.

I am saying to you that my feeling is the same here about insurance. The key thing must be more competition, and let the chips fall where they may. If there are abuses, you do not stop more competition for that reason. You tackle the problem and get after the banks if they are doing tied selling and really nail them to the wall.

Because you see potential abuse here, to me, is not a reason not to have more competition in the market-place. The way to go at it is to enforce the law as it should be enforced. Like my friend Senator Angus, I am having trouble with your argument.

Mr. Thibaudeau: I appreciate that. What we are saying is something much like your liquor example. Let us get the rules in there and open it up. Let us not open it up and say, "We will make some rules." What comes first? What we are saying is that one thing should come before the other, and let us see if that works and then do it.

Senator Kelleher: I am glad we are having this little discussion. I get the feeling from your brief that you would really like to keep the banks out of it. I do not hear you saying, "Put the legislation in place and then there will be no objections to opening it up." I get the feeling from what you are telling me that you would be just as happy, thank you very much, if the banks would stay home, regardless of what legislation is put in place.

The Deputy Chairman: This is a bit confusing. Allowing the banks to sell insurance does not mean that we will have more insurance companies. They already have insurance companies. What it really means is that we will have more salespeople, who will be able to operate out of the branches. I agree with you, I do not think that there will be any difference in price nor any benefit to the consumer. It will mean that the loan officer will also be able to sell insurance. The people who do not have insurance

Le sénateur Kelleher: Permettez-moi de faire une comparaison. Il y a des années, lorsque j'étais jeune avocat en train d'essayer de se constituer un cabinet, j'ai compris que des gens allaient venir me trouver en me demandant une licence pour vendre de l'alcool en Ontario. C'était à l'époque où le seul bar qui existait en Ontario était le Silver Rail. La Commission des liqueurs avait sa propre théorie. «Si nous accordons simplement quelques licences pour la vente des alcools, quelques-unes seulement, ceux qui en bénéficieront feront vraiment beaucoup d'argent et ne seront pas tentés de vendre à découvert, de vendre à des arsouilles ou à des enfants qui n'ont pas l'âge légal. Ce sera bien parce que ce sera facile à appliquer et tout le monde sera content.»

Ce n'est pas la réponse. On a pour finir généralisé le système. On a vu l'idiotie de cette théorie en Ontario pour ce qui concerne les bars et on trouve aujourd'hui toutes sortes de bars. Je peux obtenir une licence pour un client aujourd'hui sans problème. Il a fallu résoudre le problème des ventes à découvert et quelques petites autres choses. Bien sûr, il a fallu prévoir davantage d'inspecteurs, et bien sûr, il a fallu faire respecter davantage la réglementation, et bien sûr, il a fallu ajouter de nouvelles règles à la législation sur l'alcool.

Je vois les assurances de la même façon. L'essentiel est d'augmenter la concurrence, de laisser les dés tomber là où ils veulent. S'il y a des abus, il n'est pas question de limiter la concurrence pour cela. Il faut faire face au problème, s'en prendre aux banques si elles font des ventes liées et les mettre vraiment au pied du mur.

Parce que vous envisagez des abus, il ne me semble pas que ce soit une raison suffisante pour empêcher qu'il y ait davantage de concurrence sur le marché. La solution c'est d'appliquer la loi comme elle devrait l'être. Comme mon ami le sénateur Angus, j'ai du mal à accepter votre argument.

M. Thibaudeau: Je le comprends. Ce que nous disons ressemble à l'exemple que vous avez donné concernant l'alcool. Instaurons les règles et libérons le système. Mais il ne faut pas le libéraliser en disant: «Nous allons prévoir des règles.» Il faut savoir ce qui doit venir d'abord. Nous disons qu'une chose devrait se produire avant l'autre, qu'il faudrait voir si ça fonctionne et ensuite aller de l'avant.

Le sénateur Kelleher: Je suis heureux de cette petite discussion car j'ai l'impression, d'après votre mémoire, que vous souhaitez vraiment que les banques restent en dehors. Je ne crois pas que vous disiez: «Mettons la législation en place et ensuite nous n'aurons plus d'objection à ce que le système soit ouvert.» J'ai l'impression, d'après ce que vous me dites, que vous seriez tout aussi heureux, merci beaucoup, si les banques restaient chez elles, quelle que soit la législation que l'on adopte.

Le vice-président: Cela prête un peu à confusion. Permettre aux banques de proposer des assurances ne veut pas dire que nous allons avoir davantage de compagnies d'assurance. Elles ont déjà des compagnies d'assurance. Ce que cela veut vraiment dire, c'est qu'il y aura davantage de vendeurs, et qu'ils vont pouvoir travailler dans les succursales. Je suis d'accord avec vous, je ne pense pas que cela change quoi que ce soit aux prix ni aux avantages pour le consommateur. Cela veut dire que le

companies have not been saying that they will have insurance companies if you allow this to happen and offer all these wonderful products. That has not taken place here. You sell all their products, so you know all their insurance, is that not right?

Mr. Thibaudeau: The thing is, they have every way of selling insurance now. They own insurance companies.

The Deputy Chairman: That is what I mean.

Mr. Thibaudeau: They want them in the branches in order to tie the two together. That is what we are trying to avoid. I do not mind the bank having a life insurance company; that is not the issue.

The Deputy Chairman: I do not think that they will have an insurance desk. I think that they will have a whole bunch of salespeople that do other things.

Mr. Thibaudeau: That would be very difficult on consumers.

Senator Kelleher: I think you have a bit of a hurdle here. If I were advising you, I would take a look at some sort of a period of time in which to get the new legislation in, rather than trying to have an absolute ban on this at any time in the future. I hate to tell you this, but I just do not think this will sell.

Mr. Thibaudeau: At the end of my opening remarks, we recommended that you take a really long, hard look at this.

Senator Angus: Like in 20 years.

Mr. Thibaudeau: We are not saying that is it. We are not in that mode. Certainly, we do not want it the way it could happen if we use the chairman's example.

The Deputy Chairman: The point is that you sell a lot of insurance products. They sell their own insurance products. There will be no more new life insurance companies or casualty companies, as far as they have been able to tell us. There will just be more salespeople. I agree with you that they have an advantage because they sell the product and extend credit. I think that anyone who extends credit and has the power of credit definitely has a decided advantage, even if it is psychological. It may not be overt, but there is no question in my mind that if you are asking for a big loan, you might be prone to buy another product.

Mr. Fleischacker: I am a practitioner, so I am in the ditches every day with people who make these decisions. It is a real issue. I mean, you can do all the research and gather all the statistics and everything else. A small-business owner who is dependent on bank financing to run his business is very sensitive to the "nudge, nudge; wink, wink" and "What about your RRSP?" That is a real fact of life and that is not a level playing field. That is the essence of why we object to this. We are not saying no, not ever, but why, when we know that the fox has been in the hen-house already, are we giving him this wholesale privilege to do it at a predetermined date?

responsable des prêts pourra également proposer des assurances. Ceux qui n'ont pas de compagnies d'assurance n'ont pas dit qu'ils allaient en créer si vous permettez une telle chose et que vous offriez tous ces produits extraordinaires. Ce n'est pas ce qui se passe ici. Vous vendez tous leurs produits, vous connaissez donc toutes les assurances qu'elles offrent, n'est-ce pas?

M. Thibaudeau: Le fait est qu'elles ont maintenant tous les moyens possibles à leur disposition pour vendre des assurances. Elles sont propriétaires des compagnies d'assurance.

Le vice-président: C'est ce que je voulais dire.

M. Thibaudeau: Elles veulent pouvoir les proposer dans les succursales pour lier les deux. C'est ce que nous essayons d'éviter. Je ne vois pas de problème à ce qu'une banque possède une compagnie d'assurance-vie; là n'est pas la question.

Le vice-président: Je ne crois pas qu'elles auront un comptoir pour les assurances. Je crois qu'elles auront toutes sortes de vendeurs qui feront d'autres choses.

M. Thibaudeau: Ce serait très difficile pour les consommateurs.

Le sénateur Kelleher: Je pense que vous avez là un petit problème. Si je devais vous donner des conseils, je vous dirais d'envisager un délai pour faire adopter la nouvelle législation plutôt que de tenter d'obtenir une interdiction absolue pour l'avenir. Je regrette de devoir vous le dire, mais je ne pense pas que ce soit acceptable.

M. Thibaudeau: À la fin de nos remarques préliminaires, nous vous recommandions d'étudier très soigneusement la question.

Le sénateur Angus: Dans 20 ans par exemple.

M. Thibaudeau: Nous ne disons pas que c'est ça et rien d'autre. Ce n'est pas notre façon de voir. Mais nous ne souhaitons certainement pas que les choses se produisent comme dans l'exemple du président.

Le vice-président: Le fait est que vous vendez de nombreuses assurances. Les banques vendent leurs propres assurances. Il n'y aura pas de nouvelles compagnies d'assurance-vie ou d'assurance multirisque, à ce qu'elles nous ont dit. Il y aura simplement davantage de vendeurs. Je veux bien admettre comme vous qu'elles ont un avantage parce qu'elles vendent le produit et qu'elles offrent un crédit. Je crois que quiconque offre un crédit et a ce pouvoir de l'offrir a certainement un avantage net, même s'il est d'ordre psychologique. Ce n'est peut-être pas évident, mais il n'y a aucun doute dans mon esprit que si vous demandez un gros prêt, vous pourriez être disposé à acheter un autre produit.

M. Fleischacker: J'exerce le métier dans la pratique et je suis donc tous les jours confronté à des gens qui prennent ces décisions. C'est un véritable problème. Vous pouvez faire toutes les études que vous voudrez, réunir toutes les statistiques que vous pourrez et tout le reste, un petit entrepreneur qui dépend du financement d'une banque pour pouvoir se livrer à ses activités est très sensible aux petits signes d'intelligence et aux questions comme: «Et votre REER?» Cela se fait vraiment et les règles du jeu ne sont pas égales. Voilà pour l'essentiel pourquoi nous nous opposons à cela. Nous ne disons pas: non, jamais, mais: pourquoi, alors qu'on sait que le loup a déjà été dans la bergerie, leur

Senator Kelleher: Royal Assent is not being given tomorrow to rather tough legislation.

Mr. Fleischacker: Let us see how they respond in that environment and revisit the subject at another date in the future.

Senator Kelleher: What does that mean? That was the question I put to the Consumers' Association when they were here.

Senator Stewart: Earlier, the witnesses dealt with the problem of the future, as Senator Angus opened it up before them. I wish to do something quite different. I want them to look back. The experience of the past is immediately relevant to the question before us.

What is your view as to the merger of the four pillars, particularly in the case of insurance and banking? It seems to me that what we are talking about now is, in a sense, a follow-up on that merger of insurance and banking. We are going farther than we went before.

There are strong arguments for the merger of those two pillars. However, in your view, what are the disadvantages of merging banking and insurance?

Mr. Thibaut: That is a very interesting question. You say two pillars and that is what is left, in a sense. We did have a pillar that we called the securities industry. We had a pillar called the trust industry, or trust companies. Banks and insurance made up the fourth. Now we have two pillars because the banks have already taken over the securities people. They have taken the trust companies out and they are now working on the insurance companies.

We are concerned that if it becomes one pillar — just the banks — which provide a few services, rather than a financial institution providing many services, then that is just a matter of culture. It is hard to define it, no matter whether you use structure and different types of holding companies or whatever, in order to create this entity.

However, take the two pillars: banks and insurance. The banks became so strong because they got loaded up with the trust and the securities. They are very overpowering financial institutions. There is a heavy push there.

It has affected the insurance industry to a certain extent. I do not sense that a whole lot has happened to the practices of our members at this stage of the game, but if we end up with one or a few institutions in Canada providing financial services to people, there will be very little choice for consumers and very little role for advisors.

Senator Stewart: I have the impression that buying insurance is increasingly like buying stamps. There is a standardized product, and you go in with your money in hand. You may not go in at all. You may just use your phone to call in. You give your

accorderons-nous ce privilège général de le faire à une date prévue à l'avance?

Le sénateur Kelleher: La sanction royale ne va pas être accordée demain pour une législation plutôt difficile.

M. Fleischacker: Voyons comment elles vont réagir dans ce contexte et revenons sur le sujet à une date ultérieure.

Le sénateur Kelleher: Qu'est-ce que cela veut dire? C'est la question que j'ai posée à l'Association des consommateurs lors de sa comparution.

Le sénateur Stewart: Auparavant, les témoins ont traité du problème de l'avenir, lorsque le sénateur Angus l'a abordé. Je veux faire tout autre chose. Je veux que vous reveniez en arrière. L'expérience du passé est tout à fait pertinente pour la question qui nous occupe.

Quel est votre avis sur la fusion des quatre piliers, surtout dans le cas des compagnies d'assurance et des banques? Il me semble que ce dont nous parlons maintenant, constitue d'une certaine façon un suivi de la fusion des compagnies d'assurance et des banques. Nous allons plus loin qu'auparavant.

Il y a de forts arguments en faveur de la fusion de ces deux piliers. Mais à votre avis quels sont les inconvénients d'une fusion des banques et des compagnies d'assurance?

M. Thibaut: C'est une question très intéressante. Vous parlez de deux piliers et c'est d'une certaine façon ce qui reste. Nous avions un pilier que nous appelions le secteur des valeurs mobilières. Nous avions un pilier que nous appelions le secteur des fiducies ou des sociétés de fiducie. Les banques et les compagnies d'assurance constituaient les deux autres. Nous avons maintenant deux piliers parce que les banques ont déjà pris le contrôle du secteur des valeurs mobilières. Elles ont fait disparaître les sociétés de fiducie et elles s'occupent actuellement des compagnies d'assurance.

Nous craignons que s'il ne reste qu'un pilier — seulement les banques — qui fournit quelques services, au lieu d'avoir une institution financière qui fournit de nombreux services, c'est une simple question de culture. C'est difficile à définir, que l'on utilise une structure et divers types de sociétés de portefeuille ou autres, pour créer cette entité.

Mais prenons les deux piliers: les banques et les compagnies d'assurance. Les banques ont acquis une telle puissance parce qu'elles ont pris en charge les fiducies et les valeurs mobilières. Ce sont des institutions financières très écrasantes. La pression est très forte.

Cela a touché le secteur des assurances jusqu'à un certain point. Je n'ai pas l'impression que beaucoup de choses se soient produites dans les cabinets de nos membres à ce stade du jeu, mais si nous arrivons pour finir à avoir une ou quelques institutions au Canada qui fournissent des services financiers au public, le choix des consommateurs et le rôle des conseillers seront très limités.

Le sénateur Stewart: J'ai l'impression que lorsqu'on souscrit à une assurance, c'est de plus en plus comme si on achetait des timbres. Il y a un produit standard et on se présente avec l'argent en main. Vous n'avez d'ailleurs même pas à vous présenter. Vous

age, perhaps, and they tell you what is the standard product. Is that the future?

I think 35 per cent of insurance in the United States is sold by telephone from Jacksonville, Florida. Is that the insurance business we are being pressed toward, not willingly, perhaps — standardized products?

Mr. Thibault: There is a myth out there that life insurance can be a transactional product. I do not know who are the big proponents of that myth.

Senator Kelleher: Telephone sellers.

Mr. Thibault: They are likely alternate distributors, so we have a vested interest. However, I think that our interest is based on experience.

If you phone my number and say you want to buy a policy, I will ask you how old you are. If you are on the Internet, you are asked how old you are. The machine says to you, or the person on the other end of the phone asks, who you would like to be your beneficiary. You may say, "I am not sure, what do you think?" If the person on the other end of the phone is not a trained professional, or if you are dealing with a machine, I do not know what the response would be. They may come back to you and say, "Well, who do you care about?" They will go through a litany of choices. However, is there any advice as to what could happen if you name a certain person as beneficiary, as opposed to your estate, or a whole bunch of other options? That is one situation relating to beneficiaries, let alone the conditions of the contract, which vary. There is no stamp. There is no normal product because they vary according to the conditions you want.

Senator Stewart: While I am having breakfast in the morning, I am plagued by ads from Norwich Union. They say, "Just call in; there are no examinations." You just have to be within the time bracket. I use that as a specific Canadian example of what I am told is increasingly the case in the United States.

You, of course, are giving me the ideal problems that may arise from these kinds of standard proposals. I gather you conclude that there are very good reasons why this kind of standardized policy should not be encouraged.

I will tell you why I am asking this. I am trying to bias your answer. I suspect that the banks, not having a long experience in the insurance business, will tend to resort to what I call the stamp approach. Is that right, in your opinion?

Mr. Thibault: I believe that would be the first step. That would make it much easier to distribute without using a trained professional. My belief is that that would be the first place they would go.

I will go back to Senator Angus' comment about New England. The life insurance business in Canada is very sophisticated relative to almost any other country I know. Perhaps it is most similar to that of the United States. The development of a product, how it is used, where it can apply and the different options you

pouvez simplement utiliser votre téléphone. Vous dites votre âge, éventuellement, et on va vous dire quel est le produit standard. Est-ce cela l'avenir?

Je crois que 35 p. 100 des assurances aux États-Unis sont vendues par téléphone de Jacksonville en Floride. Est-ce vers ce genre de service d'assurance qu'on nous incite à aller, peut-être à contrecœur — vers des produits standard?

M. Thibault: Il y a une idée fausse qui circule et qui veut que les assurances-vie constituent un produit de transaction. Je ne sais pas qui a lancé cette idée fausse.

Le sénateur Kelleher: Les vendeurs par téléphone.

M. Thibault: Ce sont sans doute d'autres distributeurs, cela nous intéresse donc directement. Mais je crois que notre intérêt se fonde sur l'expérience.

Si vous m'appellez et que vous me dites que vous voulez souscrire à une assurance, je vous demanderai votre âge. Si vous regardez sur Internet, on vous demande votre âge. La machine, ou la personne à l'autre bout du fil vous demande le nom de votre bénéficiaire. Vous pourrez dire: «Je ne suis pas sûr, qu'en pensez-vous?» Si la personne à l'autre bout du fil n'est pas un professionnel ayant reçu la formation voulue, ou si vous traitez avec une machine, vous ne savez pas quelle pourrait être la réponse. Ce pourrait être: «Eh bien, qui aimez-vous vraiment?» On va vous proposer toute une série de choix. Mais va-t-on vous donner des conseils sur ce qui se produirait si vous nommez une certaine personne comme bénéficiaire plutôt que vos héritiers ou que toutes sortes d'autres possibilités? Dans ce cas il s'agit des bénéficiaires, et on ne parle pas des modalités du contrat qui varient. Ce n'est pas un document tout prêt. Il n'y a pas de produit normal parce qu'il varie selon les conditions que vous souhaitez.

Le sénateur Stewart: Lorsque je déjeune le matin, je suis bombardé de publicité de la Norwich Union. On me dit: «Il vous suffit d'appeler; aucun examen n'est nécessaire.» Il suffit d'être dans une certaine tranche d'âge. Je choisis cela comme exemple canadien de ce qui se produit de plus en plus aux États-Unis, à ce qu'on me dit.

Vous m'indiquez bien sûr les problèmes idéaux qui pourraient se poser avec ce genre de propositions standard. J'imagine que vous en concluez qu'il y a de très bonnes raisons pour que ce genre de politique standardisée ne soit pas encouragée.

Je vais vous dire pourquoi je vous pose la question. J'essaie d'influer sur votre réponse. J'imagine que les banques, n'ayant pas une longue expérience des assurances, auront tendance à avoir recours à ce que j'appelle la proposition toute prête. Pensez-vous que ce soit vrai?

M. Thibault: Je crois que ce serait la première étape. Ce serait beaucoup plus facile à distribuer sans professionnel ayant reçu la formation voulue. Je crois que c'est la première chose qu'elles feraient.

Je vais revenir sur la remarque du sénateur Angus concernant la Nouvelle-Angleterre. Le secteur des assurances-vie au Canada est beaucoup plus compliqué que dans la plupart des autres pays que je connais. Il ressemble peut-être davantage à celui des États-Unis. L'élaboration d'un produit, son utilisation, la façon dont on peut

can choose is very advanced compared to what you might be able to buy in England, for example, or Australia. Product development in those countries just has not been there. I do not know why, but I have seen examples of that in dealing with other associations in those countries. That is part of it. The bancassurance issue, whether it be in France or in England, is a different product situation. Their standard product is likened to an RRSP with a life insurance death benefit. Therefore, a whole lot of people buy it because it is part of their retirement savings plan. It distorts the figures and the numbers that you read and see.

It is difficult to compare apples and apples in an environment where we have five or six big banks, a whole lot of life insurance companies and sophisticated life insurance products, and a country that says if you die, we will pay this, and if you retire, you will get a few bucks.

Going back to the no-agent-will-call situation, you need to experience that to understand it. It has an application and a place.

Mr. Fleischacker: A certain percentage of the population are do-it-yourselfers. No matter how cheap the oil change may be, they will get under there and change their own oil. They will buy their own insurance, as well. In other words, there is a niche market opportunity. However, to suggest that the industry is moving to boiler-plate solutions is regressive. I think our profession has moved towards process instead of product push. In fact, our association is way out in front in trying to develop and elevate standards of education and the quality of work that people do. If people are buying insurance in a vacuum, whether it is direct or someone is just coming and talking about insurance, they are being done a disservice. It must be a holistic approach to financial management. That is where the industry is moving. Internet providers will get some percentage of the market.

Senator Stewart: You believe that the banks will not be able to conform to the high criteria, which you have just now described.

Mr. Fleischacker: It has certainly been our experience with some work we have done with the Financial Planners Standards Council in Canada.

The Deputy Chairman: Thank you very much. This has been a very interesting afternoon.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, October 1, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

l'appliquer et les différentes options parmi lesquelles on peut choisir sont très avancées par rapport à ce que l'on peut vous proposer en Angleterre par exemple ou en Australie. L'élaboration des produits dans ces pays n'en est pas encore à ce stade. Je n'en connais pas la raison, mais j'en ai vu des exemples lorsque j'ai eu affaire aux associations qui existent dans ces pays. C'est en partie la raison. La question de la bancassurance, qu'il s'agisse de la France ou de l'Angleterre, c'est une situation différente en ce qui concerne les produits. Leur produit standard est comparé à un REER assorti d'une assurance-vie avec indemnité en cas de décès. Nombreux sont ceux qui souscrivent donc puisque cela fait partie de leur régime d'épargne-retraite. Cela fausse les chiffres et les nombres que vous pouvez lire ou voir.

Il est difficile de comparer des choses comparables dans une situation où il existe cinq ou six grosses banques, toute une série de compagnies d'assurance-vie et des produits complexes d'assurance-vie, et un pays où on vous dit: «En cas de décès, nous vous verserons ceci et si vous prenez votre retraite, vous obtiendrez un peu d'argent.»

Pour en revenir à la situation où aucun agent ne va appeler, il faut en avoir fait l'expérience pour le comprendre. Il y a une implication possible et un lieu pour cela.

M. Fleischacker: Un certain pourcentage de la population se débrouille seul. Même si la vidange ne coûte pas grand-chose, ces gens vont se mettre sous leur voiture pour changer l'huile eux-mêmes. Ils vont souscrire à leur propre assurance aussi. Autrement dit, il y a un créneau pour cela sur le marché. Toutefois, laisser entendre que le secteur s'oriente vers des solutions standard est régressif. Je crois que notre profession s'est orientée vers les procédés plutôt que vers les pressions pour faire acheter un produit. En fait, notre association est très en avance pour ce qui est d'essayer d'instaurer des normes et de les élever en ce qui concerne l'éducation et la qualité du travail de ses membres. Ceux qui essayent de souscrire à une assurance dans le vide, que ce soit par vente directe ou parce que quelqu'un vient leur parler d'assurance, auront un mauvais service. Il faut que ce soit une approche holistique de la gestion financière. C'est dans cette direction que s'oriente notre secteur. Les fournisseurs d'Internet obtiendront un certain pourcentage du marché.

Le sénateur Stewart: Vous pensez que les banques ne pourront pas respecter les critères élevés dont vous venez de parler.

M. Fleischacker: C'est ce que nous avons pu voir dans certains travaux que nous avons réalisés avec le Conseil des normes des planificateurs financiers au Canada.

Le vice-président: Merci beaucoup. Ce fut une après-midi très instructive.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 1^{er} octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit à 11 h aujourd'hui pour étudier la situation actuelle du régime financier canadien (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Senator David Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[English]

The Deputy Chairman: As you know, this afternoon our report will be tabled in the Senate. Articles appear in the newspapers today, in both *The Globe and Mail* and *The Financial Post*. I want to apologize to the honourable senators for the fact that it is out there. I will do the same on behalf of the committee when I present the report today.

Senator Oliver: Which report is that?

The Deputy Chairman: I refer to the comparative regulation report which I am presenting on behalf of the chairman in the chamber this afternoon. I note that it is out in the paper, and I will mention that when I present the report in the Senate. I apologize for the fact that it has been leaked to the media before the senators have seen it.

Senator Angus: For whom are you apologizing?

The Deputy Chairman: I am apologizing on behalf of the committee. I do not know who leaked it, although I do care. I just do not think it should be out there yet. It should be presented to the Senate before it is presented to the newspapers.

Senator Stewart: There is no question that it is a breach of parliamentary privilege.

The Deputy Chairman: That is right. It is a shocking breach.

Senator Stewart: There was a time when such a leak would have been regarded as a very serious matter in the House of Commons.

May I raise another aspect of the same episode? I have had some calls as to the content of the report as described in the newspapers. It seems to me that if the newspaper report is wrong on serious points, you should make mention of the incompetence of the person who received the leak as a reporter, if indeed the newspaper report badly misses the content of our committee report.

Senator Meighen: I agree with you, Senator Stewart. Perhaps we should make efforts through the committee chairman's office to find out how this occurred.

Senator Angus: Yes, and also to find out when it occurred.

Senator Stewart: Yes. That certainly is the question which springs to mind, but I draw back from that a little bit. I do not think we should waste too much time on it. We cannot rectify what has been done. It is done. Unfortunately we must live with it.

Senator Meighen: It seems endemic in this city.

There is another matter which I would like to raise to get the feelings of colleagues here. I, for one, am quite disturbed by the reports in the newspapers offering different reasons for the dismissal of the chief actuary of the Canada Pension Plan. The chairman of OSFI is reported to say that it was a result of a

Le sénateur David Tkachuk (*vice-président*) assume la présidence.

[Traduction]

Le vice-président: Comme vous le savez, notre rapport sera déposé au Sénat cet après-midi. Des articles ont paru aujourd'hui dans le *Globe and Mail* et le *Financial Post*. J'aimerais présenter mes excuses aux honorables sénateurs à ce sujet. Je ferai la même chose au nom du comité lorsque je présenterai le rapport aujourd'hui.

Le sénateur Oliver: De quel rapport s'agit-il?

Le vice-président: Je parle du rapport comparatif sur la réglementation que je vais présenter à la Chambre cet après-midi au nom du président. Je constate que la presse en a déjà parlé et je le mentionnerai lorsque je présenterai le rapport au Sénat. Je suis désolé qu'il y ait eu une fuite dans la presse avant que les sénateurs aient pu voir le rapport.

Le sénateur Angus: Pour qui présentez-vous vos excuses?

Le vice-président: Je présente mes excuses au nom du comité. Je ne sais pas qui est l'auteur de cette fuite, bien que cela me préoccupe. Je pense simplement que cela n'aurait pas dû déjà paraître dans la presse. Le rapport aurait dû être présenté au Sénat avant que les journaux n'en parlent.

Le sénateur Stewart: Il est évident qu'il s'agit d'une infraction au privilège parlementaire.

Le vice-président: C'est exact. C'est tout à fait choquant.

Le sénateur Stewart: Il fut un temps où une fuite de ce genre aurait été considérée comme un fait très grave à la Chambre des communes.

Pourrais-je mentionner un autre aspect de cette question? J'ai reçu des appels sur le contenu du rapport tel qu'il est décrit dans les journaux. Il me semble que si le compte rendu des journaux est erroné sur des points importants, vous devriez mentionner l'incompétence du journaliste qui a bénéficié de cette fuite, si l'article ne rend effectivement pas bien compte du contenu du rapport du comité.

Le sénateur Meighen: Je suis d'accord avec vous, sénateur Stewart. Peut-être devrions-nous nous efforcer, par l'intermédiaire du bureau du président, de chercher à savoir comment cela s'est passé.

Le sénateur Angus: Oui, et savoir également quand cela s'est produit.

Le sénateur Stewart: Oui. C'est certainement la question qui vient à l'esprit, mais je ne pense pas cependant que nous devrions y perdre trop de temps. Nous ne pouvons pas revenir en arrière. C'est fait. Malheureusement, nous devons nous y résigner.

Le sénateur Meighen: Cela semble devenir endémique dans cette ville.

Il y a un autre sujet sur lequel j'aimerais avoir l'opinion de mes collègues. Je suis particulièrement troublé par les articles parus dans les journaux offrant diverses raisons pour le renvoi de l'actuaire en chef du Régime de pensions du Canada. Le président du BSIF est censé avoir dit qu'il s'agissait d'un conflit de

personality conflict. Mr. Dussault gives a very different version and makes, I think, a very serious allegation.

I have no idea what the truth is, but I think it behooves us to make some formal inquiries in this regard. Would it be in order for us to move to ask Mr. Palmer to come and answer questions put to him by members of the committee as to what happened? We are talking about the Canada Pension Plan, the savings of Canadians, and the role of the chief actuary is obviously a very crucial one.

If the whole office is in turmoil or if there is any truth to what Mr. Dussault says, then we have a serious problem on our hands.

I do not know whether my colleagues agree with me, but I would move that Mr. Palmer, the Superintendent of Financial Institutions, be invited to appear before the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce at the earliest opportunity to answer questions regarding the dismissal of the chief actuary, Mr. Bernard Dussault.

The Deputy Chairman: Any discussion on the motion?

All those in favour?

Carried.

Our first witness is Mr. Duff Conacher. Please proceed.

Mr. Duff Conacher, Coordinator, Canadian Community Reinvestment Coalition: Honourable senators, thank you for this opportunity. I am sure you have all received a copy of the recommendations that we as a coalition have made in contrast to the task force recommendations. I will be focusing on that today. Also, we have provided background information about the coalition including a list of the over 100 organizations from every province and the Northwest Territories, representing over 3 million Canadians. Also attached is a list of notable Canadians who are supporters of the coalition's proposals for financial institution legislation changes, and a summary of our recommendations. We have also included one-to-two-page summaries of each of the six position papers released by the coalition through last fall, and specifically the paper on the proposed bank mergers which was released at the end of May. I will be providing the clerk with a full copy of each of the six position papers for further reference.

The coalition was formed in December 1996 and has brought together anti-poverty, social justice, consumer, community economic development, youth, women's, small business and other community groups from across the country. All are focusing on their concerns about financial institutions and how financial institutions are serving Canadians. They are also focusing on the changes that we would like to see to financial institution legislation.

Essentially we are asking what banks and other financial institutions are doing with our money. We also want to know what the federal government will do to ensure that these institutions use our money to support sustainable economic development in

personnalité. M. Dussault donne une version assez différente et fait, à mon avis, des allégations très graves.

Je ne sais pas ce qui est vrai, mais il nous incombe de faire une enquête officielle à ce sujet. Nous serait-il possible de proposer une motion demandant à ce que M. Palmer vienne répondre aux questions des membres du comité sur ce qui s'est passé? Nous parlons ici du Régime de pensions du Canada, des économies des Canadiens. Le rôle de l'actuaire est donc évidemment primordial.

Si tout le Bureau est en émoi ou si ce que dit M. Dussault est vrai, nous faisons face à un grave problème.

Je ne sais pas si mes collègues sont d'accord avec moi, mais j'aimerais proposer que M. Palmer, le surintendant des institutions financières soit invité à comparaître devant le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le plus rapidement possible pour répondre à des questions sur le renvoi de l'actuaire en chef, M. Bernard Dussault.

Le vice-président: Des remarques sur cette motion?

Tous en faveur?

Adopté.

Notre premier témoin est M. Duff Conacher. Veuillez commencer.

M. Duff Conacher, coordonnateur, Coalition canadienne pour le réinvestissement communautaire: Honorables sénateurs, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant vous. Je suis sûr que vous avez tous reçu une copie des recommandations que notre coalition a présentées par rapport à celles du groupe de travail. C'est ce dont je vais surtout parler aujourd'hui. Nous avons également fourni des documents d'information sur la coalition, notamment une liste de plus de 100 organisations de toutes les provinces et des Territoires du Nord-Ouest, représentant plus de 3 millions de Canadiens. Vous trouverez également une liste de Canadiens éminents qui appuient les propositions de la coalition en vue de modifier les lois qui régissent les institutions financières ainsi qu'un sommaire de nos recommandations. Nous avons également inclus un résumé d'une page ou deux de chacun des six exposés de position publiés par la coalition l'automne dernier et plus particulièrement le document sur le projet de fusion des banques qui a été publié à la fin de mai. Je remettrai au greffier une copie complète de chaque document à titre de référence.

La coalition a été créée en décembre 1996 et réunit des groupes qui se préoccupent de pauvreté, de justice sociale, de consommation, de développement économique communautaire, des jeunes, des femmes, des petites entreprises, ainsi que d'autres groupes communautaires de tout le pays. Tous s'intéressent aux institutions financières et à la façon dont elles servent les Canadiens. Ils s'intéressent aussi plus particulièrement aux changements qu'ils aimeraient voir apporter aux lois qui régissent les institutions financières.

Nous nous demandons essentiellement ce que les banques et les autres institutions financières font avec notre argent. Nous voulons également savoir ce que fera le gouvernement fédéral pour que ces institutions utilisent notre argent de manière à promouvoir un

Canada, and to ensure that the banks serve all Canadians fairly and well.

We know that our banks are doing very well in terms of profit, but we need much more information about how they are serving Canadians. There is a lot of power in these financial institutions, specifically with banks, but not much accountability. We do not know enough about what banks are doing in terms of serving people. We do not measure it. In particular, when you are considering proposed mergers, if we do not measure how our institutions serve people now, how will we ever judge the truth of their claims that service will be better post-merger?

A wise person once said, sunshine is a good disinfectant. It helps ensure there is no gap between the rhetoric of the leaders of financial institutions and the reality of the over 20 million customers of those institutions.

To give you but one example, in the August 3 edition of *Maclean's* magazine, there was a brief article about a textbook used by the Institute of Canadian Bankers in training its loans officers. The Royal Bank, in particular, made it mandatory, up to the point when this was disclosed, that all its loans officers go through the training course in which this textbook is used.

Among other things, the textbook says that it has been suggested that entrepreneurs are deviant or marginal characters spurred on by adverse experiences in early childhood. The textbook goes on to say that research has found that male-owned businesses perform better than female-owned businesses in part because women's upbringing focuses on sharing and taking turns, rather than on winning and taking risks.

At another point, the textbook refers to a survey by Multiculturalism Canada. *Maclean's* checked with Multiculturalism Canada and found that the survey had never been done, but the textbook claims that a survey by Multiculturalism Canada revealed that, among immigrant groups, Greeks and Jews are the most entrepreneurial. It goes on to cite other studies which claim that there is a minimal level of entrepreneurial activity among Caribbean and Filipino immigrants residing in Canada.

When *Maclean's* contacted the Royal Bank, spokesman Brian Smith told the magazine that he saw nothing wrong with the statements in this textbook. A day later, the senior public affairs advisor — note, it was not the loans advisor but their public affairs person — issued a statement describing the book's contents as offensive and stating that they would withdraw the book from the program.

As you can see, sunshine is a good disinfectant. When you shine a bright light on the banks' attitudes and activities, they correct those attitudes and activities if they show patterns of discrimination or poor service.

The power in our banks needs to be matched by accountability laws, because the banks essentially control many areas of the financial sector. They are also operating in over 120 countries, and

développement économique durable au Canada et pour que les banques desservent tous les Canadiens de façon juste et adéquate.

Nous savons que nos banques réalisent des profits considérables, mais nous devons en savoir beaucoup plus sur la façon dont elles servent les Canadiens. Ces institutions financières représentent un grand pouvoir, en particulier les banques, mais elles n'ont guère d'obligation de rendre compte. Nous n'en savons pas assez sur les banques et sur la façon dont elles servent les gens. Nous ne le mesurons pas. Plus particulièrement dans le contexte des fusions proposées, si nous ne mesurons pas maintenant la façon dont nos institutions desservent les gens, comment pourrions-nous jamais juger si elles disent vrai lorsqu'elles prétendent que le service sera nettement meilleur après la fusion?

Un sage a dit un jour que le soleil était un désinfectant. Il fait en sorte qu'il n'existe pas d'écart entre la rhétorique des dirigeants des institutions financières et la réalité de leurs 20 millions de clients.

Pour vous donner un exemple, dans le numéro du 3 août de *Maclean's*, on pouvait lire un bref article sur un manuel utilisé par l'Institut des banquiers canadiens pour former ses agents de prêt. La Banque Royale, en particulier, exigeait, jusqu'à ce que cela soit divulgué, que tous ses agents de prêt suivent le cours de formation dans lequel ce manuel était utilisé.

Ce manuel précise notamment que l'on a pu dire que les entrepreneurs sont des gens déviants ou des marginaux perturbés par des expériences malheureuses dans leur petite enfance. On y dit aussi que selon les recherches, les entreprises dirigées par des hommes réussissent mieux que les entreprises dirigées par des femmes en raison notamment du fait que les filles sont élevées en apprenant à partager et à attendre son tour plutôt qu'à gagner et à prendre des risques.

Ailleurs, le manuel renvoie à une enquête de Multiculturalisme Canada. *Maclean's* a vérifié auprès de Multiculturalisme Canada et a découvert que l'enquête n'avait jamais été réalisée. Le manuel prétend pourtant que cette enquête révélait que parmi les groupes d'immigrants, les Grecs et les Juifs sont ceux qui ont le plus le sens de l'entrepreneuriat. On cite ensuite d'autres études qui prétendent que parmi les immigrants des Antilles et des Philippines résidant au Canada, le niveau d'activité entrepreneuriale est très faible.

Lorsque *Maclean's* a communiqué avec la Banque Royale, le porte-parole, Brian Smith, a répondu qu'il ne voyait rien de mal dans les énoncés du manuel. Le lendemain, le conseiller principal en affaires publiques — notez bien qu'il ne s'agissait pas du conseiller aux prêts mais aux affaires publiques — a émis une déclaration décrivant le contenu du livre comme choquant et annonçant qu'il serait retiré du programme.

Comme vous le voyez, le soleil est toujours un bon désinfectant. Lorsque l'on fait briller une lumière assez forte sur les attitudes et les activités des banques, elles corrigent ces attitudes et ces activités si elles indiquent une tendance à la discrimination ou à la médiocrité des services.

Le pouvoir de nos banques doit être contrebalancé par des lois régissant leur imputabilité, car les banques contrôlent en fait de nombreux aspects du secteur financier. Elles ont des succursales

they are doing very well. One of the banks' claims about the need to merge is that they cannot compete on a global scale. In fact, CIBC is in the top 10 in many major international finance areas. Toronto-Dominion Bank has the third-largest discount brokerage in the world, being the fifth largest bank in Canada. Scotiabank, the fourth largest bank in Canada, is tenth in big-business syndicated financing.

These five banks control 70 per cent of all deposit-taking assets in Canada, a majority of small-business investment brokerage assets, all but one of the large trust companies, and a majority of consumer credit and mortgage lending.

We know that the banks are also very profitable, more profitable than other corporate sectors. This evidence alone, according to an institute at McGill University, shows the lack of competition in the current industry, let alone what would happen post-merger. The level of profitability, on average, for the finance industry was more than double that for non-finance businesses in 1997.

All this power and profit make one think that the banks have economies of scale and would therefore be able to serve Canadians very well and to reinvest in that service.

However, the National Quality Institute, an independent agency based in Mississauga, surveyed over 8,000 Canadians in 1996 and 1997 and found that banks ranked in the bottom five in terms of customer satisfaction among 21 industries.

In addition, over 400,000 adult Canadians do not have a bank account, mainly because the banks often make it hard to open an account. They require customers to provide excessive identification, to have a job or to keep a minimum amount of money in bank.

In February 1997, the banks agreed with the government to lower those barriers. The three surveys that were conducted since then, including a survey by the MacKay task force, found that those barriers still exist. We did a survey as well and found that five of the big six banks were violating the February 1997 agreement. The task force concluded that they were very sceptical that the February 1997 agreement had had any effect.

In terms of lending to small and medium-sized business, yesterday we released an analysis of lending from 1995 to 1997, which I provided to the committee. Among other things, it shows that both the number of small and medium-sized business customers and the amount lent to those customers decreased during 1995 and 1997, despite the bank's claims to the contrary.

As well, of the \$90 billion of new lending that was created through that two-year period, over \$89 billion — that is, 89 per cent — was lent to big businesses, some of which were loans of \$5 million or more. This occurred at the same time that the number of big business customers decreased. The banks lent more money to fewer big businesses. They are now disclosing

dans plus de 120 pays et réalisent des profits considérables. Pour justifier les fusions, elles prétendent notamment qu'elles ne peuvent pas être concurrentielles sur le marché mondial. En fait, la CIBC fait partie des 10 premières institutions dans bon nombre des grands secteurs financiers internationaux. La banque Toronto-Dominion possède la troisième firme de courtage dans le monde et est la cinquième banque au Canada. La banque de Nouvelle-Écosse, la quatrième banque au Canada, se classe au dixième rang des institutions qui financent les grandes entreprises.

Ces cinq banques contrôlent 70 p. 100 de tous les actifs des établissements de dépôt au Canada, de la majorité des sociétés de placement, de toutes les grandes sociétés de fiducie sauf une et de la majorité du crédit à la consommation et des prêts hypothécaires.

Nous savons que les banques sont également très rentables, plus rentables que d'autres secteurs institutionnels. Selon un institut de l'Université McGill, cela serait suffisant pour montrer l'absence de concurrence dans ce secteur actuellement, sans parler de ce qui se passerait après les fusions. En moyenne, en 1997, le niveau de rentabilité du secteur financier a été plus du double de celui des entreprises n'appartenant pas à ce secteur.

Tout ce pouvoir et ces profits laissent à penser que les banques bénéficient d'économies d'échelle et seraient donc en mesure de très bien desservir les Canadiens et de réinvestir dans ces services.

Pourtant, en 1996 et 1997, un sondage mené par l'Institut national de la qualité, un organisme indépendant situé à Mississauga, auprès de plus de 8 000 Canadiens et a permis de constater que sur 21 entreprises, les banques se situaient parmi les cinq dernières en ce qui concerne la satisfaction des consommateurs.

En outre, plus de 400 000 Canadiens adultes ne possèdent pas de compte bancaire du fait surtout que les banques compliquent souvent l'ouverture d'un compte. Elles exigent des clients qu'ils fournissent des documents d'identification excessifs, qu'ils aient un emploi ou qu'ils gardent un montant minimum d'argent dans leur compte.

En février 1997, les banques ont convenu avec le gouvernement d'abaisser ces barrières. Les trois sondages qui ont été effectués depuis, notamment un sondage réalisé par le groupe de travail MacKay, a permis de constater que ces barrières existaient toujours. Nous avons mené nous-mêmes une enquête qui a révélé que cinq des six banques enfreignaient l'accord de février 1997. Le groupe de travail a conclu qu'il doutait fort que l'accord de février 1997 ait eu le moindre effet.

En ce qui concerne les prêts aux petites et moyennes entreprises, nous avons rendu publique hier une analyse des prêts consentis de 1995 à 1997, que j'ai remise au comité. Cette analyse montre notamment que la clientèle des petites et moyennes entreprises et les montants prêtés ont diminué en 1995 et 1997, même si les banques prétendent le contraire.

De même, sur les 90 milliards de dollars de nouveaux prêts consentis pendant ces deux années, plus de 89 milliards — c'est-à-dire 89 p. 100 — ont été prêtés à de grandes entreprises, certains se montant à 5 millions dollars ou plus. Or, cela se produisait au moment même où cette clientèle diminuait. Les banques ont prêté plus d'argent à un nombre réduit de grandes

loan losses. The pattern over those two years was that the banks lost almost \$200 million more in their lending to big business than they did in their lending to small business.

Our banks claim that the system is better in Canada than in other countries, but that is simply not good enough. When you look at it very closely, as the task force did, you will find that it is not better in many areas.

For example, in terms of service charges, the task force identified four countries where the service charges, on average, are lower for both small business and individual accounts. In one country in particular, the United Kingdom, there are no service charges. You often hear our banks compare our service charges to the United States and say that, on average, they are lower than the U.S.; but they neglect to mention that there are four other countries out there in the world that have lower service charges.

Our banks are also claiming that they face foreign competition and that this is a major reason for merging. Once again, that is a false claim. In fact, there are now fewer foreign banks in Canada than there were in 1987 and they only hold 7 per cent of the total banking sector assets in the country. The fact that the CEOs of the merger-seeking banks continue to make this false claim shows that they will say anything to get what they want. It reveals a lack of integrity and should raise questions about every other argument that they make.

Foreign banks have faced significant barriers to entering Canada for over 30 years. They will continue to face barriers even under the changes that Canada has promised to make under the World Trade Organization agreement that was signed in Geneva last December. The cost of setting up branches, training staff and attracting customers mean that it is very unlikely that the foreign banks will ever offer serious competition to our big banks. Evidence for that is in Australia, which has been very open to foreign banks for seven years. Foreign banks have made a concerted effort to enter the market, but only have a 3 per cent market share.

The banks often also cite the appearance of foreign credit card companies in the country and say that this is part of the tidal wave. According to Industry Canada's Office of Consumer Affairs, who compared the prices being offered by these banks, once you get past the six-month introductory offer, for example, offered by the credit card company MBNA, you find that their prices are no better and in many cases worse than the current gouging that is occurring with credit card interest rates and fees by our domestic banks.

The market control of the banks would be quite significant in many areas. As I have already mentioned, it is quite significant with the big five banks and would be even more concentrated if you had two big banks.

entreprises. Elles déclarent maintenant des pertes. De ces deux années, il ressort que les banques ont perdu presque 200 millions de dollars de plus en prêtant aux grandes entreprises qu'aux petites.

Nos banques prétendent que le système fonctionne mieux au Canada que dans d'autres pays, mais cela n'est pas suffisant. Si l'on examine la situation d'un peu plus près, comme l'a fait le groupe de travail, on s'aperçoit qu'elle n'est pas meilleure à bien des égards.

Par exemple, en ce qui concerne les frais de service, le groupe de travail a trouvé quatre pays où les frais de service étaient en moyenne inférieurs tant pour les petites entreprises que pour les comptes personnels. Dans un pays en particulier, le Royaume-Uni, il n'y a pas de frais de service. On entend souvent nos banques se comparer à celles des États-Unis pour ce qui est des frais de service et dire qu'en moyenne, leurs frais sont inférieurs; mais elles oublient de dire qu'il existe quatre pays où ces frais sont inférieurs.

Nos banques prétendent également qu'elles font face à la concurrence étrangère et que c'est là une des principales raisons pour lesquelles elles veulent fusionner. Là encore, c'est faux. En réalité, il y a actuellement moins de banques étrangères au Canada qu'en 1987 et elles ne détiennent que 7 p. 100 du total de l'actif du secteur bancaire dans le pays. Le fait que les PDG des banques qui cherchent à fusionner continuent de faire ce genre de déclaration montre bien qu'ils sont prêts à dire n'importe quoi pour obtenir ce qu'ils veulent. Cela révèle une absence d'intégrité et laisse planer le doute sur les autres arguments qu'ils avancent.

Depuis plus de 30 ans, les banques étrangères se heurtent à d'importants obstacles quand elles essaient de s'implanter au Canada et ce, même après les changements apportés à la suite d'une entente conclue entre le Canada l'Organisation mondiale du commerce signée à Genève en décembre dernier. En raison des coûts associés à l'ouverture des succursales, la formation du personnel et la constitution d'une clientèle, il est peu probable que les banques étrangères représentent jamais une concurrence sérieuse pour nos grandes banques. C'est ce que l'on peut voir en Australie, qui s'est ouverte aux banques étrangères depuis sept ans. Les banques étrangères ont fait un effort concerté pour pénétrer ce marché, mais elles n'y détiennent qu'une part de 3 p. 100.

Les banques donnent également comme prétexte l'apparition de sociétés de cartes de crédit étrangères et disent que cela fait partie de la vague de fond. Selon le Bureau de la consommation de Industrie Canada, qui a comparé les prix offerts par ces banques, une fois que l'on a passé l'offre initiale de six mois, par exemple, offerte par la société de carte de crédit MBNA, on découvre que les prix ne sont pas plus compétitifs et même plus élevés dans bien des cas que les taux d'intérêt et les frais excessifs qu'exigent nos propres banques.

Le contrôle du marché par les banques serait très important dans de nombreux secteurs. Comme je l'ai déjà dit, c'est déjà le cas pour les cinq grandes banques et la concentration serait encore plus forte s'il ne restait que deux grandes banques.

The banks' agenda is to focus on multi-billion dollar loans. The evidence from other countries shows that bigger banks lend a smaller portion of their loans to the job-creating sector — that is, the small and medium-sized business in our country.

Bigger banks want to withdraw service from communities across Canada. Mergers would give them the excuse to do so. They would say that duplication exists and they want to eliminate the redundancy and become more efficient. All of these are very loaded terms and they negate, ignore and downplay the significant cost to individual consumers. The mergers will lead to the closing of at least 20 per cent of the total branches, according to the Dean of the University of Western Ontario Business School. It will lead to job losses of at least 20 per cent of the total number of people employed by the merging banks.

This is another area where the banks' claims about the mergers should be seriously questioned. They can claim that they employ more people but, as in most situations with our banks and other financial institutions, we only have one number, namely, the total number of people employed by the banks. That one number cannot accurately sum up what is happening. When the banks say employment has increased over the past several years, they neglect to mention that the banks have also taken over about 300 companies in the past several years. Of course, their employment will go up when they are taking over a whole bunch of businesses.

One of the things that needs to be tracked, but currently is not — therefore, not permitting the government or anyone else to hold the banks accountable to a pledge to preserve or create jobs — is the number of jobs created and cut year by year for the institutions. We need to track these jobs subsidiary by subsidiary and division by division.

In another area as well, we do not have significant disclosure. Currently, banks are only required to disclose their total foreign income or loss. They do not have to break it down country by country. In a time when they are active in 120 countries, we should be tracking what they are doing country by country so that we can know whether they are losing money in half of those countries and subsidizing those losses by gouging, and nickel-and-diming people here at home.

A U.S. study by a Federal Reserve Board economist reviewed 39 studies of thousands of bank mergers in the U.S. The study shows that even shareholders will not benefit from the mergers because none of the mergers in the U.S. has increased the efficiency or profitability of the bank.

In other words, if the government fulfils the global dreams of these few big bankers, they will create national nightmares for millions of bank customers in Canada. It is a stark choice as to whether the government should blindly follow the rhetoric of the banks or open their eyes and address the concerns of over 20 million bank customers. Canadians are saying, quite clearly, that we need and want better banks, not bigger banks.

Les banques veulent en fait se concentrer sur les prêts de plusieurs milliards de dollars. On constate dans d'autres pays que les banques prêtent une plus petite portion au secteur créateur d'emploi — c'est-à-dire les petites et moyennes entreprises dans notre pays.

Les grandes banques veulent éliminer les services dans certaines collectivités du Canada. Les fusions leur en donneraient le prétexte. Elles parleraient de double emploi à éliminer pour devenir plus efficace. Tout cela est de la rhétorique et nie, ignore et minimise le coût important pour les consommateurs. Les fusions entraîneront la fermeture d'au moins 20 p. 100 des succursales, selon le doyen de l'École d'administration de l'Université de Western Ontario. Cela entraînera la perte d'au moins 20 p. 100 du total des emplois dans les banques qui fusionneront.

Voilà encore une autre affirmation des banques au sujet des fusions qui devrait être sérieusement remise en cause. Elles peuvent prétendre employer davantage de gens, mais pour la plupart de nos banques et de nos institutions financières, nous n'avons qu'un seul chiffre, celui du total des personnes employées par les banques. Ce chiffre ne peut pas à lui seul donner une image exacte de la situation. Lorsque les banques disent que le nombre des emplois a augmenté depuis plusieurs années, elles oublient de dire qu'elles ont racheté plus de 300 sociétés au cours de ces mêmes années. Il est bien évident que le nombre des emplois augmentera si elles rachètent toute sorte d'entreprises.

Un des aspects qui doit être vérifié, mais qui ne l'est pas actuellement — ce qui ne permet donc pas au gouvernement de tenir les banques responsables à l'égard de leur promesse de préserver ou de créer des emplois — est le nombre d'emplois créés et éliminés par année par les institutions. Nous devons vérifier ces emplois succursale par succursale et division par division.

Il y a un autre domaine également où nous ne disposons pas de renseignements suffisants. Actuellement, les banques ne sont tenues de divulguer que leurs revenus ou leurs pertes à l'étranger. Elles n'ont pas à ventiler ces montants par pays. Or, dans la mesure où elles exercent leurs activités dans 120 pays, nous devrions connaître leur situation dans chaque pays afin de savoir si elles perdent de l'argent dans la moitié d'entre eux et subventionnent ces pertes en escroquant leurs clients ici.

Une étude américaine réalisée par un économiste de la Réserve fédérale américaine portant sur 39 études de milliers de fusions de banques aux États-Unis, montre que même les actionnaires ne bénéficient pas des fusions car aucune de celles qui ont eu lieu aux États-Unis n'a accru l'efficacité ou la rentabilité des institutions.

Autrement dit, si le gouvernement réalise les rêves mondiaux de ces quelques grands banquiers, les millions de clients des banques canadiennes vivront un cauchemar à l'échelle nationale. Le gouvernement doit choisir entre suivre aveuglément la rhétorique des banques ou ouvrir les yeux et répondre aux préoccupations de plus de 20 millions de consommateurs. Les Canadiens disent clairement qu'il leur faut de meilleures banques et non des banques plus grosses.

How will we get better banks? This committee set quite a good stage and tone in its August 1995 report, which was leading up to the 1996-97 reform of financial institution legislation.

Page 13 of your report states:

The subject of financial reform has too often been addressed in the past solely from an industry perspective. Reform, this time, should reflect a consumer rather than a company-focused orientation.

Unfortunately, the 1997 reforms did not include in the legislative changes any measures that would protect consumers, except the provision on tied selling, which was not proclaimed in 1997 but as you know was just proclaimed a couple of days ago.

All of the other measures were set out in voluntary agreements that were made behind closed doors with the banks, with little or no consumer input. For example, Doug Peters, the Secretary of State of Financial Institutions, between 1995 and 1997, met with 45 industry representatives and spoke at nine industry conferences but did not meet once with a consumer group or speak once at a consumer conference through that period.

We are very happy to see that the MacKay task force has adopted and recommended about three-quarters of what we as a coalition have been recommending. They have made it quite clear that there is no financial institution accountability and that the market-place cannot work and consumers will not be served fairly and well if the following facets of an accountability system are not put in place.

The first factor is disclosure. You must track what the institutions are doing; otherwise, you do not know the problems or extent of them. You need clear rules and rights in legislation. You need an independent agency that has the resources to inspect, audit and ensure that the disclosure is correct and that the rules are being followed. Finally, you need penalties that are significant enough to discourage violations by institutions that often have hundreds of billions of dollars in assets.

I will take you through the recommendations that we have made and the gaps that we see in the task force report. Our first recommendation is that there be a detailed system of disclosure of information on lending investment and service as they have had in the U.S. for over 20 years.

I understand from a story in *The Globe and Mail* on June 19, 1998 that this committee examined the U.S. system. Senator Kirby indicated in that article that the U.S. banks, when they were under pressure under the community reinvestment act system to look at investment in communities in which they are doing business, found investment opportunities they otherwise might have overlooked. These local opportunities in many cases turned out to be profitable.

Comment obtiendrons-nous de meilleures banques? Le comité a établi de bonnes bases et donné le ton dans son rapport d'août 1995, qui a mené à la réforme de la législation régissant les institutions financières en 1996-1997.

À la page 13 de votre rapport, on peut lire:

La réforme financière a trop souvent été abordée uniquement du point de vue de l'industrie. Cette fois-ci, la réforme doit tenir compte du consommateur plutôt que de l'entreprise.

Malheureusement, les réformes de 1997 ne prévoyaient pas de mesures pour protéger le consommateur, en dehors de la disposition sur les ventes liées, qui n'a pas été adoptée en 1997 mais, comme vous le savez, il y a seulement deux jours.

Toutes les autres mesures faisaient partie d'accords volontaires qui ont été conclus à huis clos avec les banques, sans que le consommateur ait son mot à dire ou presque. Par exemple, Doug Peters, le secrétaire d'État des Institutions financières, a rencontré, entre 1995 et 1997, 45 représentants du secteur et est intervenu à neuf conférences organisées par le secteur, mais n'a jamais rencontré un groupe de consommateurs ou parlé à une conférence de consommateurs pendant toute cette période.

Nous sommes très heureux de voir que le groupe de travail MacKay a adopté et recommandé environ les trois quarts de ce que notre coalition a elle-même recommandé. Il a déclaré clairement que les institutions financières n'étaient pas imputables, que le marché ne peut pas fonctionner et que les consommateurs ne seront pas servis de façon juste et adéquate si les éléments suivants d'un système d'imputabilité ne sont pas mis en place.

Le premier est la divulgation. Il faut vérifier les activités des institutions, sous peine de ne pas connaître les problèmes ni leur importance. Il faut des règles claires et des droits bien énoncés dans la loi. Il faut un organisme indépendant doté des ressources nécessaires pour procéder à des inspections et des vérifications et s'assurer que ce qui est divulgué est exact et que les règles sont respectées. Finalement, il faut imposer des amendes suffisamment lourdes pour décourager les infractions de la part d'institutions qui détiennent souvent des actifs de centaines de milliards de dollars.

Je vais passer en revue les recommandations que nous avons formulées ainsi que les lacunes que nous avons constatées dans le rapport du groupe de travail. La première recommandation vise à mettre en place un système détaillé de divulgation des données sur les prêts et les services comme cela existe aux États-Unis depuis plus de 20 ans.

Je crois comprendre, d'après un article paru dans le *Globe and Mail* le 19 juin 1998, que le comité a étudié le système américain. Le sénateur Kirby signalait dans cet article que les banques américaines, lorsqu'elles subissaient des pressions en vertu de la Loi sur le réinvestissement communautaire pour réinvestir dans les collectivités où elles exercent leurs activités, ont trouvé des possibilités d'investissement qu'elles auraient autrement négligées. Ces possibilités locales se sont révélées rentables dans bien des cas.

This is the system that we are recommending. Unfortunately, the task force has left out a number of the parts of disclosure — lending activity, investment and service activity — that we recommend and that we feel are essential to hold banks accountable. Those are detailed underneath that recommendation.

The community that is being served should not be defined by the institutions. The format and content of the community accountability statements that are done annually, which the task force has recommended, should also not be left to be determined by the institutions. The institutions can then very simply draft documents that emphasize the positive and downplay the negatives and poor service records.

In addition, there should be a review system, sanctions and incentives, as are in place in Ontario and in the U.S., including that a poor service record should be grounds to deny application to expand, merge or take over another institution.

On the subject of the bank mergers, our second recommendation is that there be a moratorium on any bank expansions. This moratorium would include expanding their powers by giving them auto leasing or insurance sales from the branches or any other expansions or takeovers of other institutions until community reinvestment legislation is in place in Canada, and also until the promised changes to foreign bank entry laws have been made.

By waiting out this time period, we will know whether foreign banks are providing and will provide significant competition to Canada's big banks. At this point, there is no evidence that they will. We will also know whether our banks are serving Canadians fairly and well. As in the U.S., why would we allow a bank to increase in size if it is serving people poorly? It will then just serve more people poorly.

We also recommended never removing the 10 per cent ownership rule. The review process for the mergers and other expansions should take into account a community reinvestment assessment.

The gap we see with the task force is that the proposed ownership rules, especially for holding companies, should be stricter to ensure that the Canadian banking system remains Canadian-controlled and can be regulated effectively.

One of our key recommendations, which the task force has also recommended, is that financial institutions and government cooperate in enclosing a one-page flier with a lick-and-stick envelope that people would receive it in their bank statement, their credit card bill or their insurance premium statement envelope. It would describe the organization and invite them to join. Environics surveyed over 2,000 adult Canadians and found that the majority of Canadians want this. Of those polled, 43 per cent indicated that they would be likely to join if they received the flier; and 64 per cent indicated that if a financial institution refuses

C'est le système que nous recommandons. Malheureusement, le groupe de travail a négligé certains éléments en matière de divulgation — les prêts, l'investissement et les services — que nous recommandons et que nous estimons essentiels pour que les banques soient tenues responsables. Ces éléments sont précisés sous de cette recommandation.

La collectivité desservie ne devrait pas être définie par les institutions. Le format et le contenu des rapports annuels sur les responsabilités envers la collectivité, que le groupe de travail a recommandé, ne devraient pas non plus être laissés au bon vouloir des institutions car elles pourraient alors tout simplement rédiger des documents qui soulignent les aspects positifs et minimisent les aspects négatifs des services qu'elles offrent.

De plus, on devrait établir un système d'examen, de sanctions et d'incitatifs, comme c'est le cas en Ontario et aux États-Unis, prévoyant que la médiocrité des services devrait être une raison suffisante pour refuser une demande d'expansion, de fusion ou de rachat d'une autre institution.

En ce qui concerne les fusions bancaires, notre deuxième recommandation vise à frapper d'un moratoire les expansions des banques. Ce moratoire s'appliquerait à l'accroissement de leurs pouvoirs en leur accordant les activités de location d'automobiles et d'assurance à partir des succursales ou toute autre expansion ou rachat d'autres institutions tant qu'une loi sur le réinvestissement communautaire ne sera pas adoptée au Canada et tant que l'on n'aura pas apporté les modifications promises aux lois sur l'implantation des banques étrangères.

En nous accordant ce délai, nous saurons mieux si les banques étrangères font réellement concurrence ou feront concurrence aux grandes banques canadiennes. Pour le moment, rien ne montre que ce sera le cas. Nous saurons également si nos banques desservent les Canadiens de façon juste et adéquate. Comme c'est le cas aux États-Unis, pourquoi devrions-nous permettre l'expansion d'une banque qui dessert mal ses clients? La situation ne fera qu'empirer.

Nous recommandons également de ne jamais éliminer la règle de 10 p. 100 relative à la propriété. L'examen des fusions et autres expansions doit comporter une évaluation du réinvestissement communautaire.

Nous pensons que les règles relatives à la propriété proposées par le groupe de travail ne sont pas assez strictes, en particulier pour les compagnies de portefeuille. Il faut que le système bancaire canadien reste sous contrôle canadien et qu'il puisse être réglementé de façon efficace.

Une de nos principales recommandations, qui rejoint celle du groupe de travail, vise à exiger des banques qu'elles joignent un prospectus d'une page et une enveloppe aux envois postaux qu'elles font parvenir aux clients avec les relevés bancaires, les comptes de carte de crédit ou les relevés de primes d'assurance. Ce prospectus devrait décrire l'organisation et inviter les gens à en faire partie. Un sondage réalisé par Environics auprès de plus de 2 000 Canadiens adultes a révélé que c'est ce que souhaitent la majorité d'entre eux. Sur les personnes interrogées, 43 p. 100 ont indiqué qu'elles seraient prêtes à adhérer si elles recevaient le

to enclose the flier voluntarily, the government should require them to enclose it.

American institutions usually receive a 3 to 5 per cent response rate. In Canada, where 20 million fliers would be sent to bank customers, a group would be formed of 600,000 to 1,000,000 members. According to the Environics survey, people would be willing to spend \$20 a year as a membership fee, which would give the group an annual budget of \$12 million to \$20 million.

This idea alone would be beneficial in helping governments to regulate banks. It would help people shop around. It would do complaint handling and significant amounts of consumer education. It would also level the playing field between the banks and consumers.

The Royal Bank has reportedly spent \$7 million on its pro-merger campaign. The banks also donated \$1.1 million to the Liberal Party last year and \$2.2 million in total to political parties. The Canadian Bankers Association is currently engaged in a \$20 million campaign to convince Canadians that what is good for the banks is good for Canada.

There is no way that consumer groups can match this spending power. It is easy for banks and other financial institutions to simply add a nickel here or a dime there to their charges and shift that money to lobbying and advertising campaigns.

This flier would cost the government and institutions nothing, and it would balance the market-place in one easy step. The task force has recommended that the government and financial institutions cooperate and facilitate such an organization's success.

We also have strong recommendations, as I mentioned, with regard to access to basic banking services. The voluntary agreement that the banks made with the government in February 1997 has not worked. Groups have been trying to work with the financial institutions, specifically the banks, for over 10 years, and nothing has happened. There has been no change. The Canadian Bankers Association survey conducted this summer found that four of ten people who were trying to open an account or cash a government cheque were turned away arbitrarily and for an unjustifiable reason.

Without any further delay, as in several U.S. states, deposit-taking financial institutions should be required to provide access to basic banking services. Unfortunately, the task force decided to give the banks and other financial institutions more time. No more time should be given. It has been over 10 years since this issue was raised and documented as a problem.

The fines in the Bank Act of \$100,000 a day would be a significant incentive if banks continue to refuse to serve people fairly and well. It is time that this gap be closed.

prospectus et 64 p. 100 que si une institution financière refusait d'inclure volontairement le prospectus, le gouvernement devrait l'obliger à le faire.

Les institutions américaines reçoivent généralement un taux de réponse de 3 à 5 p. 100. Au Canada, où 20 millions de prospectus seraient envoyés aux clients des banques, on pourrait former un groupe de 600 000 à 1 000 000 de membres. Selon le sondage de Environics, les gens seraient prêts à dépenser 20 \$ par an pour être membre, ce qui donnerait au groupe un budget annuel de 12 millions à 20 millions de dollars.

À elle seule, cette idée permettrait d'aider les gouvernements à réglementer les banques. Les gens pourraient faire des comparaisons. On pourrait traiter les plaintes et sensibiliser davantage les consommateurs. Les règles du jeu seraient également plus équitables entre les banques et les consommateurs.

La Banque Royale est censée avoir dépensé 7 millions de dollars pour sa campagne en faveur de la fusion. L'an dernier, les banques ont également donné 1,1 million de dollars au Parti libéral et 2,2 millions de dollars au total aux partis politiques. L'Association des banquiers canadiens s'est lancée dans une campagne de 20 millions de dollars pour convaincre les Canadiens que ce qui est bon pour les banques est bon pour le Canada.

Il est bien évident que les groupes de consommateurs ne possèdent pas ce pouvoir de dépenser. Les banques et autres institutions financières n'ont qu'à ajouter cinq sous ici et dix sous là à leurs frais de service et utiliser cet argent pour les campagnes de lobbying et de publicité.

Ce prospectus ne coûterait rien au gouvernement et aux institutions et équilibrerait le marché en une seule étape. Le groupe de travail a recommandé que le gouvernement et les institutions financières collaborent et facilitent le succès de ce genre d'organisation.

Nous avons également de fortes recommandations à proposer, comme je l'ai mentionné, en ce qui concerne les services bancaires de base. L'accord volontaire auquel se sont engagées les banques avec le gouvernement en février 1997 n'a rien donné. Des groupes ont essayé de travailler avec les institutions financières, en particulier les banques, depuis plus de 10 ans, sans résultat. Aucun changement ne s'est produit. Le sondage réalisé cet été par l'Association des banquiers canadiens a révélé que sur dix personnes qui tentent d'ouvrir un compte ou d'encaisser un chèque du gouvernement, quatre se voient refuser leur demande sans raison valable.

Sans plus tarder, comme dans plusieurs États américains, les institutions financières de dépôts devraient être tenues de donner accès aux services bancaires de base. Malheureusement, le groupe de travail a décidé d'accorder plus de temps aux banques et aux autres institutions financières. On ne doit plus accorder de délais. Cela fait dix ans que la question a été soulevée et que l'on sait qu'il s'agit d'un problème.

Les amendes de 100 000 \$ par jour prévues dans la Loi sur les banques constitueraient une mesure incitative pour les banques qui continuent de refuser de desservir les gens de façon juste et adéquate. Il est temps que ce problème soit résolu.

In terms of branch closures, we agree with the task force that there should be a public review and also a four-month notice concerning any branch closure. However, we feel that, for the community to have full information regarding the reasons for branch closure, the branches should be required to disclose their profit, loss and net income record for the previous few years. Banks often give the fact that a branch is not profitable as the reason for closure. This recommendation would force them to prove that.

In terms of the ombudsman, privacy protection, as well as the tied selling recommendations that have been made by the task force, we see only small gaps. We feel the ombudsman should have the power to make binding rulings, as is the case in Britain. As concerns tied selling and privacy, the task force was not specific. Again, if the fines are not big enough to discourage violations by companies with multi-billion dollar profits and hundreds of billions of dollars in assets, then they will just view it as a cost of doing business and continue to violate people's privacy and coerce them into buying things that they do not want.

Finally, our tenth recommendation is that all these measures should apply to all financial institutions operating in Canada, whether foreign or domestic, whether with branches or electronic operations. The task force has been very strong in stating that these measures should apply to all these institutions.

Overall, these issues of consumer protection and accountability measures are not special interest issues. We have a large broad based coalition that represents over 3 million Canadians. Polls show that Canadians want to be protected and that they want better banks, not bigger ones. All adult Canadians, and many youths, deal with financial institutions in some way or another.

However, to date, the federal government has not taken consumer issues and concerns seriously. Both Doug Peters and Industry Minister John Manley have said consumers should just shop around to protect themselves. The task force very strongly rejects this attitude and says that consumers must be empowered. It states that disclosure and transparency rules must be strict and comprehensive, and that there must be a comprehensive and effective accountability system in order to serve all stakeholders fairly and well.

In conclusion, we have been working to hold financial institutions accountable to serving individuals and communities across the country fairly and well. We will continue to do so as a coalition, along with the individual groups across the country.

Pour ce qui est de la fermeture des succursales, nous sommes d'accord avec le groupe de travail pour que l'on effectue des consultations publiques et que l'on prévienne un préavis de quatre mois pour toute fermeture de succursale. Cependant, nous estimons que pour que la collectivité reçoive toute l'information concernant les raisons pour lesquelles une succursale est fermée, les succursales devraient être tenues de divulguer leurs profits, pertes et revenus net pour les années précédentes. Les banques justifient souvent la fermeture d'une succursale en disant qu'elle n'est pas rentable. Cette recommandation les obligerait à le prouver.

Pour ce qui est des recommandations concernant l'ombudsman, la protection de la vie privée et les ventes liées que le groupe de travail a proposées, les lacunes sont minimales. Nous estimons que l'ombudsman devrait être habilité à rendre des décisions exécutoires, comme c'est le cas en Grande-Bretagne. En ce qui concerne les ventes liées et la vie privée, le groupe de travail n'a pas été très précis. Là encore, si les amendes ne sont pas suffisamment rigoureuses pour décourager les entreprises qui réalisent des milliards de dollars de profits et possèdent des centaines de milliards d'actifs, elles n'y verront qu'un des coûts de faire des affaires et continueront à empiéter sur la vie privée des gens et à les forcer à acheter des choses qu'ils ne veulent pas.

Finalement, dans notre dixième recommandation, nous demandons que toutes ces mesures s'appliquent à toutes les institutions financières qui exercent leurs activités au Canada, qu'elles soient étrangères ou canadiennes, qu'elles aient des succursales ou des services électroniques. Le groupe de travail déclaré avec force que ces mesures doivent s'appliquer à toutes les institutions.

En général, la protection du consommateur et l'imputabilité ne sont pas des questions qui intéressent des groupes d'intérêt particuliers. Nous formons une très large coalition qui représente plus de 3 millions de Canadiens. Les sondages montrent que les Canadiens veulent être protégés et qu'ils veulent de meilleures banques et non des banques plus grosses. Tous les Canadiens adultes, et de nombreux jeunes, font affaire avec des institutions financières d'une manière ou d'une autre.

Or, jusqu'à présent, le gouvernement fédéral n'a pas pris au sérieux les questions et les préoccupations des consommateurs. Tant Doug Peters que le ministre de l'Industrie, John Manley, ont dit que les consommateurs devraient simplement faire des comparaisons de prix pour se protéger. Le groupe de travail rejette vivement cette attitude et dit que les consommateurs doivent avoir les moyens d'agir. Le rapport précise que les règles relatives à la divulgation et à la transparence doivent être strictes et exhaustives et que l'on doit mettre en place un système d'imputabilité complet et efficace pour que tous les intervenants soient traités de façon juste et adéquate.

En conclusion, nous devons oeuvrer pour que les institutions financières soient tenues responsables à l'égard des services équitables et efficaces qu'elles offrent aux particuliers et aux collectivités du pays. Notre coalition, ainsi que d'autres groupes dans le pays, continueront dans cette voie.

Given that the task force has recommended three-quarters of what we want and left it open for almost every gap to be closed, however, if the institutions do not perform well, and if the government does not enact these recommendations, we will hold it accountable. We will hold it accountable for every person whose privacy is invaded; for every person who is coerced into buying something that he or she does not want; for every person who signs a contract that he or she does not understand; for every person arbitrarily turned away from opening a bank account or receiving basic bank service; for every person gouged by excessive service charges and credit card interest rates; for every business that does not get a loan that it deserves when it is trying to create jobs in the country; and for every financial institution that the government gives some favour to, including allowing it to merge or to take over another institution, even though it serves its customers badly.

The task force has set out a complete and comprehensive accountability and consumer protection system. I have noted the gaps that we see. Essentially, we believe that the true test of our democracy will be whether the citizen agenda is finally put before the corporate agenda, and whether a few big banks, who want to get bigger, will come before over 20 million bank customers who want our banks to serve them better.

In your report, we call on you to strongly recommend the consumer protection and accountability measures that the task force has recommended. We also call on you to close the gaps that have been left. They are essential gaps. Many key areas are missing one of the five key facets of an accountability system that is effective and works well.

Senator Angus: Good morning Mr. Conacher, and welcome back to the committee.

I notice since your last appearance that your even-handed, moderate, balanced view about our banks has not changed too much.

I want to ask a couple of preliminary questions about who you really represent. I know we have asked you some of these questions before.

The list, which we received today, shows that you are here representing something called Democracy Watch. As I listened to your evidence, I heard you say that you are representing something called the Canadian Community Reinvestment Coalition, which you talked a bit about.

First, who are you representing?

Mr. Conacher: I am the coordinator of Democracy Watch. Democracy Watch has brought together over 100 organizations from every province and the Northwest Territories. The collective membership represents over 3 million Canadians. I am the coalition's chair and spokesperson, as chosen by the groups in the coalition.

Senator Angus: Is Democracy Watch an association, a legal entity?

Mais étant donné que le groupe de travail a recommandé les trois quarts de ce que nous souhaitons et qu'il a laissé pratiquement toutes les lacunes à combler, si les institutions ne respectent pas les règles et si le gouvernement n'applique pas ces recommandations, nous le tiendrons responsable. Nous le tiendrons responsable pour chaque personne dont la vie privée a été envahie, pour chaque personne qui est forcée d'acheter quelque chose qu'elle ne veut pas, pour chaque personne qui signe un contrat qu'elle ne comprend pas, pour chaque personne à qui l'on refuse arbitrairement d'ouvrir un compte bancaire ou de recevoir un service bancaire de base, pour chaque personne écrasée par des frais de services et des taux d'intérêt sur des cartes de crédit excessifs, pour chaque entreprise qui n'obtient pas le prêt qu'elle mérite lorsqu'elle essaie de créer des emplois dans le pays et pour chaque institution financière à qui le gouvernement accorde certaines faveurs, notamment l'autorisation de fusionner avec une autre institution, bien qu'elle ne dessert pas bien ses clients de façon juste et adéquate.

Le groupe de travail a proposé un système d'imputabilité et de protection du consommateur exhaustif et global. J'ai parlé des lacunes que nous avons constatées. Nous croyons en fait que l'on jugera vraiment du caractère démocratique de notre pays si l'on fait passer le consommateur avant les institutions et si quelques grosses banques, qui veulent encore grossir, passeront avant les 20 millions de clients qui veulent des banques qui leur offrent de meilleurs services.

Nous vous demandons que, dans votre rapport, vous recommandiez fortement les mesures de protection du consommateur et d'imputabilité que le groupe de travail a proposées. Nous vous demandons également de combler les lacunes qui restent. Ce sont des lacunes essentielles. Dans bon nombre de secteurs, il manque un des cinq éléments clés d'un système d'imputabilité efficace et qui fonctionne bien.

Le sénateur Angus: Bonjour, monsieur Conacher et bienvenue à nouveau au comité.

Je note que depuis votre dernière comparution, votre opinion constante, modérée et impartiale de nos banques n'a pas beaucoup changé.

J'aimerais vous poser quelques questions préliminaires sur les gens que vous représentez réellement. Je sais que nous vous avons déjà posé certaines de ces questions.

La liste que nous avons reçue aujourd'hui montre que vous représentez quelque chose qui s'appelle Démocratie en surveillance. En vous écoutant, je vous ai entendu dire que vous représentez un groupe qui s'appelle la Coalition canadienne pour le réinvestissement communautaire, dont vous avez un peu parlé.

Premièrement, qui représentez-vous?

M. Conacher: Je suis le coordonnateur de Démocratie en surveillance. Démocratie en surveillance réunit plus de 100 organisations de toutes les provinces et des Territoires du Nord-Ouest. Nous représentons plus de 3 millions de Canadiens. Je suis le président et le porte-parole de la coalition, choisi par les groupes qui la constituent.

Le sénateur Angus: Démocratie en surveillance est-elle une association, une entité légale?

Mr. Conacher: Yes. It is a non-profit incorporated citizen advocacy group based here in Ottawa that focuses on government and corporate accountability issues.

Senator Angus: Is there a president and are you it?

Mr. Conacher: I am the co-coordinator. No, there is no president.

Senator Angus: Are there other officers or is it just a one-man show?

Mr. Conacher: No. We have a small board of three, along with an advisory committee made up of four people, including Ken Dryden, David Baker, Mary-Lou McPhedran and Lise Blanchard.

Senator Angus: Are those four you just named in addition to the three on the board?

Mr. Conacher: Yes, they make up the advisory committee.

Senator Angus: Are there three other individuals who work with you?

Mr. Conacher: No. There is myself, Erin Freeman and Craig Forsey.

Senator Angus: You talked about these 3 million Canadians being part of the Democracy Watch organization or the coalition. Should I just assume that you are speaking for both entities and that those 3 million Canadians are members of both?

Mr. Conacher: No. They are members of the groups within the coalition.

Senator Angus: How do you get your funding? Do you send out a bill or do you have fundraising campaigns?

Mr. Conacher: Democracy Watch is funded by a combination of foundations and individuals from across the country. We have a policy of not accepting government or corporate donations.

The coalition is funded by foundations, including the Trillium Foundation, of which you may have heard; the J.W. McConnell Family Foundation; the Atkinson Charitable Foundation, and the Samuel and Sadie Bronfman Family Foundation.

Senator Angus: Do you feel that you are duly mandated and a legitimate spokesperson for Canadian consumers on all issues?

Mr. Conacher: On all issues? We speak on the issues on which the groups in the coalition have shown concern and which we have addressed in the six position papers. The coalition certainly has the broadest and largest membership of any consumer group in the country.

Most consumer groups that will come before you — I know the ones that work on financial services issues — have memberships of, at most, 3,500 Canadians. Taking into account the overlapping

M. Conacher: Oui. Il s'agit d'un groupe de défense des citoyens constitué en société sans but lucratif qui est basée ici à Ottawa et qui s'intéresse plus particulièrement aux questions de responsabilité des gouvernements et des institutions.

Le sénateur Angus: Y a-t-il un président et êtes-vous ce président?

M. Conacher: Je suis le cocoordinateur. Il n'y a pas de président.

Le sénateur Angus: Y a-t-il d'autres agents, où êtes-vous tout seul?

M. Conacher: Non. Nous avons un petit conseil d'administration composé de trois personnes, ainsi qu'un comité consultatif composé de quatre personnes, notamment Ken Dryden, David Baker, Mary-Lou McPhedran et Lise Blanchard.

Le sénateur Angus: Est-ce que ces quatre personnes que vous venez de nommer sont en plus des trois qui siègent au conseil?

M. Conacher: Oui, elles composent le comité consultatif.

Le sénateur Angus: Y a-t-il trois autres personnes qui travaillent?

M. Conacher: Non. Il y a moi-même, Erin Freeman et Craig Forsey.

Le sénateur Angus: Vous avez parlé de ces 3 millions de Canadiens qui font partie de l'organisation ou de la coalition Démocratie en surveillance. Dois-je supposer que vous parlez au nom des deux entités et que ces 3 millions de Canadiens sont membres des deux?

M. Conacher: Non. Ils sont membres des groupes au sein de la coalition.

Le sénateur Angus: Comment êtes-vous financé? Envoyez-vous une facture ou organisez-vous des campagnes de levée de fonds?

M. Conacher: Démocratie en surveillance est financée à la fois par des fondations et des particuliers de tout le pays. Nous avons pour politique de ne pas accepter de dons de gouvernements ou de sociétés.

La coalition est financée par des fondations, notamment la Fondation Trillium, dont vous avez peut-être entendu parler; la Fondation de la famille J.W. McConnell; la Fondation Atkinson et la Fondation Samuel et Sadie Bronfman.

Le sénateur Angus: Estimez-vous être dûment mandaté et un porte-parole légitime des consommateurs canadiens sur ces questions?

M. Conacher: Sur toutes les questions? Nous parlons des questions au sujet desquelles les groupes membres de la coalition ont exprimé leurs préoccupations et que nous avons traitées dans nos six énoncés de position. La coalition est sans aucun doute la plus importante et la plus représentative de tous les autres groupes de consommateurs au pays.

La plupart des groupes de consommateurs qui se présenteront devant vous — je connais ceux qui s'intéressent aux services financiers — n'ont guère plus de 3 500 membres. Compte tenu

of the membership groups, the coalition has a total membership of over 3 million Canadians. I believe we are the broadest and, therefore, the most representative.

On some issues, our position papers cite polls that have been done either by us or by other consumer groups. For example on this issue of the flyer going out, that was a poll of 2,000 Canadians. To the extent that you take into regard any polls, you would regard that as a representative sample of Canadians accurate to plus or minus.

Senator Angus: So in your office you have, I assume, a list of the names of these 3 million people? Is that right?

Mr. Conacher: No. Through the coalition groups we do. You can see several very large organizations, including the National Action Committee on the Status of Women, the Canadian Labour Congress, the Council of Canadians, the National Anti-Poverty Organization. These are all involved, along with many others who are active and who have members more at a provincial and local level.

Senator Angus: To complete my questions on the financing, you indicated you get no funding from governments but you do get substantial funding from foundations. However, if I understood you well, the individual members of the different bodies which you claim belong to your association or coalition do not pay a membership fee.

Mr. Conacher: We wanted to have the coalition be accessible and open to all groups, regardless of their financial resources. We especially wanted to involve disadvantaged groups, groups that work with people with low incomes. As I am sure the National Anti-Poverty Organization will tell you quite clearly when they appear, such groups often do not have the resources. We have a sliding scale based on the income of either an individual or an organization. It is voluntary as well. We have received some of our funding, a very small percentage, from the groups involved in the coalition.

Senator Angus: Would you mind if I asked about your annual budget, just to get a general order of magnitude?

Mr. Conacher: The coalition's annual budget is about 1/1000th of the amount that the Royal Bank has spent on its lobbying campaign for the mergers, according to Southam News.

Senator Angus: You do not want to give me a number specifically?

Mr. Conacher: We have received, over two and a half years, \$290,000 in funding.

Senator Angus: This coalition was founded in December 1996. What about Democracy Watch? What is its budget? Does it have a budget?

Mr. Conacher: Yes, it does. Our annual budget is about \$35,000 to \$40,000. I know you may have missed this opportunity with Mr. Cleghorn, but I hope you will ask the other heads of banks how much they are spending on their lobbying and

des chevauchements entre les groupes, je crois que nous sommes le plus vaste et donc le plus représentatif.

Sur certaines questions, nos énoncés de position citent des sondages qui ont été réalisés soit par nous-mêmes soit par d'autres groupes de consommateurs. Par exemple, sur cette question du prospectus, on a interrogé 2 000 Canadiens. Dans la mesure où l'on fait confiance aux sondages en général, on peut considérer qu'il s'agit d'un échantillonnage représentatif de Canadiens, avec plus ou moins d'exactitude.

Le sénateur Angus: Ainsi, je suppose que dans votre bureau, vous avez une liste de noms de ces 3 millions de personnes, n'est-ce pas?

M. Conacher: Non. Nous avons ces noms par l'intermédiaire des groupes qui forment la coalition. Vous voyez qu'il existe de grandes organisations comme le Comité canadien d'action sur le statut de la femme, le Congrès du Travail canadien, le Conseil canadien, l'Organisation nationale anti-pauvreté. Toutes ces organisations participent, ainsi que bien d'autres, qui se situent davantage aux niveaux provincial et local.

Le sénateur Angus: Pour terminer avec mes questions sur le financement, vous avez dit que vous ne recevez aucun fonds des gouvernements, mais que vous recevez des montants importants de fondations. Mais si j'ai bien compris, les membres des différents organes dont vous prétendez qu'ils appartiennent à votre association ou coalition ne paient pas de frais d'adhésion.

M. Conacher: Nous voulions former une coalition qui soit accessible et ouverte à tous les groupes, quelles que soient leurs ressources financières. Nous voulions plus particulièrement faire participer les groupes de personnes désavantagées, les groupes qui oeuvrent auprès de personnes à faibles revenus. Comme vous le dira certainement l'Organisation nationale contre la pauvreté quand elle comparaitra devant vous, ces groupes n'ont souvent pas de ressources. Nous avons établi une échelle mobile fondée sur le revenu d'un particulier ou d'une organisation. C'est une participation volontaire également. Nous avons reçu une partie de nos fonds, un très petit pourcentage, des groupes membres de la coalition.

Le sénateur Angus: Pourrais-je vous demander quel est votre budget annuel, simplement pour avoir un ordre de grandeur?

M. Conacher: Le budget annuel de la coalition est le 1/1000^e du montant que la Banque Royale a consacré à sa campagne de lobbying en faveur de la fusion, selon Southam News.

Le sénateur Angus: Vous ne voulez pas me donner un chiffre précis?

M. Conacher: Sur deux ans et demi, nous avons reçu 290 000 \$ de fonds.

Le sénateur Angus: Cette coalition a été fondée en décembre 1996. Qu'en est-il de Démocratie en surveillance? Quel est son budget? A-t-elle un budget?

M. Conacher: Oui, en effet. Notre budget annuel est d'environ 35 000 à 40 000 \$. Je sais que vous ne l'avez pas demandé à M. Cleghorn, mais j'espère que vous demanderez aux autres dirigeants des banques combien ils dépensent pour leurs campa-

advertising campaign for the mergers and on their salaries, as well, pursuing the line of interest that you obviously have in the resources on either side of the debate.

Senator Oliver: We are not studying mergers in this committee.

Senator Angus: I would like to just get your answers to my questions. Are the ideas outlined by you today in your testimony your own personal ideas?

Mr. Conacher: No. In each case the staff has drafted the paper after doing research and canvassing the member and supporter groups of the coalition. In each case, a draft of the position paper was sent out. The member and supporter groups had five weeks to respond to the draft and to suggest changes. Then we would finalize the draft and send it back out to them before it was released.

Senator Angus: Was it sent to Democracy Watch, too, or just to this coalition?

Mr. Conacher: It is pretty easy to send it to Democracy Watch since I am the coordinator of Democracy Watch and also chair of the coalition.

Senator Angus: I was interested in the list, the difference between the bold-type writing and the italics. What is the difference between a member and a supporter in terms of your understanding?

Mr. Conacher: The members have agreed to put time into the coalition and have the resources to do so. The supporters are supporters in terms of not having as much time. They still review some materials, the ones in which they are particularly interested, but they have not agreed to put in what the members have, which is a few hours per week.

Senator Angus: Bearing in mind that I admonished you earlier, *sotto voce*, that it is always dangerous to assume anything, and therefore I need to have some affirmation from you, would it be fair for me to conclude that the names on the list that are not in bold would have had no significant input into your comments this morning?

Mr. Conacher: No. They have actually.

Senator Angus: Have all of them done so?

Mr. Conacher: I am reflecting the content of the position papers and the news releases; they are also reviewed, in some cases by the executive committee and in some cases by all the members and supporters.

Senator Angus: So it is your testimony to this committee that, if we asked any one of those organizations listed, be they in bold or not in bold type, about the views that you expressed this morning, they would be *ad idem*? They would agree with you 100 per cent?

Mr. Conacher: Yes.

Senator Angus: So then you do represent, and it is your evidence to us that you are a legitimate spokesman for, a very broad range of Canadians on these matters — roughly three million people?

gnes de lobbying et de publicité en faveur des fusions et pour leurs salaires, puisque vous vous intéressez tant aux ressources que possèdent les deux parties au débat.

Le sénateur Oliver: Notre comité n'étudie pas les fusions.

Le sénateur Angus: Je voudrais simplement avoir des réponses à mes questions. Les idées que vous avez présentées aujourd'hui dans votre témoignage sont-elles vos idées personnelles?

M. Conacher: Non. Dans chaque cas, le personnel a rédigé un projet de document après avoir fait des recherches et interrogé les groupes titulaires et les groupes adhérents de la coalition. Dans chaque cas, nous avons distribué une ébauche de l'énoncé de position. Les groupes titulaires et les groupes adhérents ont eu cinq semaines pour répondre et suggérer des modifications. Nous avons ensuite finalisé l'ébauche et nous l'avons distribuée à nouveau avant sa publication.

Le sénateur Angus: L'a-t-on envoyé à Démocratie en surveillance aussi, ou seulement à la coalition?

M. Conacher: Il est plutôt facile de l'envoyer à Démocratie en surveillance puisque j'en suis le coordinateur et le président.

Le sénateur Angus: J'aimerais savoir quelle est la différence dans cette liste entre les ce qui est indiqué en caractère gras et en italique. Quelle est la différence entre un titulaire et un adhérent?

M. Conacher: Les membres titulaires ont accepté de consacrer du temps à la coalition et ils possèdent les ressources nécessaires pour cela. Les adhérents n'ont pas autant de temps. Ils étudient certains des documents, ceux qui les intéressent plus particulièrement, mais ils n'ont pas accepté de consacrer autant de temps que les titulaires, c'est-à-dire plusieurs heures par semaine.

Le sénateur Angus: Étant donné que je vous ai reproché tout à l'heure, *sotto voce*, qu'il est toujours dangereux de supposer quoi que ce soit et que j'ai donc besoin d'une affirmation de votre part, serait-il exact de conclure que les noms qui ne figurent pas en caractères gras sur la liste n'ont pas beaucoup contribué à vos propos de ce matin?

M. Conacher: Non. En fait, ils ont participé.

Le sénateur Angus: Tous?

M. Conacher: Je rends compte du contenu des énoncés de position et des communiqués de presse; ils sont également étudiés par le comité exécutif et, dans certains cas, par tous les titulaires et adhérents.

Le sénateur Angus: Vous affirmez donc au comité que si nous demandions à n'importe laquelle des organisations énumérées ici, qu'elles figurent en caractères gras ou en italiques, ce qu'elles pensent des opinions que vous avez exprimées, elles seraient toutes d'accord à 100 p. 100?

M. Conacher: Oui.

Le sénateur Angus: Par conséquent, vous représentez bien et vous nous affirmez être le porte-parole légitime d'un très large éventail de Canadiens sur ces questions — en gros trois millions de personnes?

Mr. Conacher: Yes.

Senator Angus: It has been said, and it would appear from your evidence, that you are an anti-bank person, but I hear through the grapevine that in fact you are not anti-bank? Could you set us straight on that?

Mr. Conacher: Our coalition is advocating better banks, not bigger banks, based on the evidence.

Senator Angus: So you do not want to answer my question directly. Earlier it sounded as though you really hated the banks: they are not accountable; they are perverse; they should be fined — I made a list while you were speaking; they make false claims; they are not significant disclosers; they are gougers and nickel-and-dimers; and there was a plethora of other pleasantries that you outlined.

And yet I understand that, really, you think the banking system in Canada "ain't all bad." I refer to the status quo, subject to these certain new disclosures to which the banks have all agreed and which they bought into right here before our committee this week.

Mr. Conacher: The task force, with 9 out of 10 members representing industry or business and only one representing the consumer, agreed with three-quarters of what we are recommending and left it open for the fourth quarter to be obtained if the banks did not cooperate. As we mentioned in the preamble to the comparison of our recommendations and the task force recommendations, we agree with the vision and framework set out in the task force report in recommendations 53 to 55 and 57 to 63, which make it clear that financial institutions would only serve all Canadians fairly and well if consumers are empowered. They make it clear that disclosure and transparency rules are strict and comprehensive; that a comprehensive accountability system must be enacted; and that financial institutions, especially banks, must serve all stakeholders fairly and well because they have benefited historically from regulatory protections and provide essential services to Canadians.

Senator Angus: Is there anything good about our banking system? Everything can be improved. The banks came here quite openly and said that they agreed with these task force recommendations. They are aware that the world is changing and that changes should take place.

Mr. Conacher: We have approached all the banks individually and the other federally regulated financial institutions and asked them to enclose this flyer voluntarily and they have refused to do so. If they agree with the task force recommendations, I assume they will be calling me soon and saying that they will be enclosing the flyer, since the task force says that governments and financial institutions should facilitate such an organization's success.

M. Conacher: Oui.

Le sénateur Angus: On a dit, et c'est ce qui ressort de votre témoignage, que vous êtes contre les banques, mais j'ai entendu dire aussi qu'en fait, vous n'êtes pas contre les banques. Pourriez-vous nous dire ce qu'il en est?

M. Conacher: Notre coalition souhaite de meilleures banques et non des banques plus grosses, comme l'indique le témoignage.

Le sénateur Angus: Vous ne voulez donc pas répondre directement à ma question. Vous sembliez pourtant haïr vraiment les banques: elles ne sont pas imputables, elles sont perverses; on devrait leur imposer des amendes — j'ai dressé une liste pendant que vous parliez; elles font des fausses déclarations; elles ne divulguent pas assez d'information; elles sont avares et toute une pléthore d'autres choses gentilles que vous avez mentionnées.

Et pourtant, je crois comprendre qu'en fait, vous estimez que le système bancaire canadien n'est pas si mauvais. Je parle de la situation actuelle, sous réserve de certaines divulgations d'information, ce que les banques ont accepté, comme elles nous l'ont dit ici même cette semaine.

M. Conacher: Le groupe de travail, dont 9 des 10 membres représentent l'industrie ou le milieu des affaires et seulement un les consommateurs, a accepté les trois quarts de nos recommandations et a laissé le quart restant en attente au cas où les banques ne collaboreraient pas. Comme nous l'avons mentionné dans le préambule de la comparaison que nous faisons entre nos recommandations et celles du groupe de travail, nous acceptons la vision et la structure proposées dans le rapport du groupe de travail, dans les recommandations 53 à 55 et 57 à 63, qui précisent que les institutions financières ne serviront tous les Canadiens de façon juste et équitable que si on accroît les pouvoirs des consommateurs. Elles précisent que les règles relatives à la divulgation et à la transparence doivent être strictes et détaillées; qu'un système exhaustif d'imputabilité doit être mis en place et que les institutions financières, en particulier les banques, doivent servir tous les intervenants, de façon juste et adéquate, car elles bénéficient traditionnellement de protections qui leur sont accordées par la loi et qu'elles fournissent des services essentiels aux Canadiens.

Le sénateur Angus: Notre système bancaire a-t-il quoi que ce soit de positif? On peut tout améliorer. Les banques sont venues nous dire très franchement qu'elles sont d'accord avec les recommandations du groupe de travail. Elles savent que le monde change et évolue.

M. Conacher: Nous avons communiqué avec chacune des banques et les autres institutions financières réglementées par le fédéral et nous leur avons demandé d'inclure ce prospectus volontairement et elles ont refusé de le faire. Si elles sont d'accord avec les recommandations du groupe de travail, je suppose qu'elles vont bientôt m'appeler pour me dire qu'elles vont insérer le prospectus, puisque le groupe de travail dit que les gouvernements et les institutions financières doivent faciliter le succès de ce genre d'organisation.

Senator Angus: Do you think that they should call you about that? Maybe they have other kinds of flyers that would be even better than your flyer from South Dakota, or wherever it is from.

Mr. Conacher: Correct me if I am wrong, but you said that they came before you and agreed with these recommendations.

Senator Angus: I will put it as accurately as I can.

Mr. Conacher: Recommendation 56(a) states that governments and financial institutions should facilitate the organization's success. They specifically mention our fourth position paper and cite its contents in the sections of the report to do with this particular recommendation.

Senator Angus: We are here to listen to what the citizens have to say about the MacKay report. We heard from Mr. MacKay and some of his colleagues on Monday morning. We also heard from the Canadian Bankers Association and the Consumers' Association of Canada, who claims to represent many Canadian consumers. I assume they are a member of your group, are they not?

Mr. Conacher: No, they are not. They accept money from the Canadian Bankers Association and other financial institutions and associations. As coordinator of Democracy Watch, I find it unacceptable for a consumer group to be taking money from industry, as do many other consumer groups in the country.

Senator Angus: As far as the Consumers' Association of Canada and the views they express, you would dissociate from those views?

Mr. Conacher: I would dissociate from their policy of taking funding from industry.

Senator Angus: What about the views they express? Are you aware of the views they express?

Mr. Conacher: They have focused mainly on tied selling and privacy in the past. I am very aware of those views. If you open the borders to foreign banks, they feel that that will solve all problems for consumers. The groups in the coalition do not agree.

Senator Angus: You have been fascinated by and interested in the MacKay task force. Did you go before that task force as one or other of your mantras, namely, Democracy Watch or the coalition?

Mr. Conacher: Actually, they are not my mantras; they are the organizations that I represent.

Yes, we met with the task force three times and corresponded with them significantly. We filed all our position papers with them.

Senator Angus: They were interested in hearing you? You did not have any trouble making your case?

Mr. Conacher: We did initially, with the initial chair of the task force, who refused to meet with us. However, when the

Le sénateur Angus: Pensez-vous qu'elles doivent vous appeler à ce sujet? Peut-être ont-elles d'autres types de feuillet qui sont encore mieux que celui du Dakota du Sud ou je ne sais quel autre endroit.

M. Conacher: Corrigez-moi si j'ai tort, mais vous venez dire qu'elles sont venues vous dire qu'elles étaient d'accord avec ces recommandations.

Le sénateur Angus: Je vais être aussi exact que possible.

M. Conacher: La recommandation 56(a) précise que les gouvernements et les institutions financières doivent faciliter le succès d'une organisation de ce genre. On y mentionne particulièrement notre quatrième énoncé de position et on cite son contenu dans les sections du rapport qui traite de cette recommandation.

Le sénateur Angus: Nous sommes ici pour écouter ce que les citoyens ont à nous dire sur le rapport MacKay. M. MacKay et certains de ses collègues ont comparu lundi matin. Nous avons également entendu l'Association des banquiers canadiens et l'Association des consommateurs du Canada, qui prétend représenter de nombreux consommateurs canadiens. Je suppose qu'elle est membre de votre groupe, n'est-ce pas?

M. Conacher: Non. Elle accepte de l'argent de l'Association des banquiers canadiens et d'autres institutions financières et associations. À titre de coordinateur de Démocratie en surveillance, je trouve inacceptable qu'un groupe de consommateurs accepte de l'argent de l'industrie, comme le font bien d'autres groupes de consommateurs au pays.

Le sénateur Angus: Pour ce qui est de l'Association des consommateurs du Canada et des opinions qu'elle a exprimées, vous dissocierez-vous d'elle?

M. Conacher: Je me dissocierais de sa politique qui consiste à accepter de l'argent de l'industrie.

Le sénateur Angus: Mais à propos des opinions qu'elle exprime. Connaissez-vous ces opinions?

M. Conacher: Elle s'est traditionnellement concentrée sur les ventes liées et la protection de la vie privée. Je connais très bien ces opinions: si l'on ouvre la porte aux banques étrangères, on aura résolu tous les problèmes des consommateurs. Les groupes de la coalition ne sont pas d'accord.

Le sénateur Angus: Le groupe de travail MacKay vous a fasciné. Vous êtes-vous présenté devant lui au nom de l'une ou l'autre de vos mantras, soit Démocratie en surveillance ou la coalition?

M. Conacher: En fait, ce ne sont pas mes mantras; ce sont les organisations que je représente.

Oui, j'ai rencontré le groupe de travail trois fois et j'ai échangé un grand nombre de lettres avec lui. Nous lui avons fait parvenir tous nos énoncés de position.

Le sénateur Angus: Il vous a écouté avec intérêt? Vous n'avez pas eu de difficultés à présenter vos arguments?

M. Conacher: Au départ, oui, avec le premier président du groupe de travail, qui a refusé de nous rencontrer. Mais lorsque le

chairman of the task force changed, we had no problem getting a fair hearing.

Senator Angus: Do you feel that you had a fair hearing?

Mr. Conacher: Yes.

Senator Angus: I take it from your remarks that the task force did not buy into all your ideas because you feel that they were biased towards the banks. Is that what you said?

Mr. Conacher: No, I did not say that. I said that nine of the 10 members of the task force were representing either financial services sectors or business and that only one had worked with consumer representatives. About eight of the 12 research staff of the task force had worked with a financial services institution association and the other four had never worked or dealt with financial services issues from a consumer perspective. Given all that, we are quite pleased to see that they were convinced by our arguments that Canadians would not be served fairly or well by financial institutions unless the five key factors of an accountability system were put in place in all different areas.

Senator Angus: Apart from that, they were not convinced by some of your other arguments, is that right?

Mr. Conacher: They were convinced three-quarters to four-fifths and they left it open that, for example, if the ombudsman in the institutions do not follow the rulings, the rulings should be made binding with access. If the institutions do not change and start serving people fairly and well, then it should be a legislated right, which we recommend. In several areas, they left it open to closing the gaps if the institutions do not change.

Senator Angus: So that I am clear, could you give us two or three, or whatever number you feel appropriate, things in the MacKay task force report that you do not agree with?

Mr. Conacher: The MacKay task force did their own survey with respect to what has happened with access to basic banking services, since it has been a voluntary system with no inspection or enforcement. They sent out a researcher to seven branches of institutions in Toronto and in four of the seven he was turned down in terms of trying to open an account or cash a cheque. That was their own survey.

Based on that, we feel that that gap should be closed and that deposit-taking institutions should be required to give people access to an account. There should be a right, as there is in several U.S. states, to a low cost, no frills account. The task force closed all the gaps in accountability in their recommendations with regard to tied selling and privacy. There is disclosure, auditing and strict rules that they recommend. They recommend independent enforcement and significant penalties. In other areas where they have left out rights and rules, as is the case with access, we see that there will continue to be a problem.

président du groupe de travail a changé, nous avons pu facilement nous faire entendre.

Le sénateur Angus: Pensez-vous avoir été bien entendu?

M. Conacher: Oui.

Le sénateur Angus: Si je comprends bien, le groupe de travail n'a pas accepté toutes vos idées car il avait trop de parti pris en faveur des banques. Est-ce exact?

M. Conacher: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit que neuf des 10 membres du groupe de travail représentaient soit le secteur des services financiers soit les entreprises et qu'un seul représentait les consommateurs. Huit des 12 chercheurs du groupe de travail avaient travaillé pour une association d'institutions de services financiers et les quatre autres n'avaient jamais travaillé dans ce domaine ni traité de ces questions du point de vue des consommateurs. Dans ces conditions, nous sommes très satisfaits de voir que nous avons pu les convaincre que les Canadiens ne seraient pas bien servis par les institutions financières tant que l'on n'aurait pas mis en place les cinq éléments clés d'un système d'imputabilité dans tous les domaines.

Le sénateur Angus: Mais le groupe de travail n'a pas été convaincu par certains de vos autres arguments, n'est-ce pas?

M. Conacher: Il a été convaincu aux trois quarts ou aux quatre cinquièmes et a laissé la porte ouverte pour certaines choses, notamment si l'ombudsman des institutions ne suit pas les règles, celles-ci devraient devenir obligatoires et la conformité vérifiée. Si les institutions ne changent pas et ne commencent pas à servir les gens de façon juste et adéquate, cela devrait devenir un droit légiféré, ce que nous recommandons. Dans plusieurs domaines, le groupe de travail a préféré attendre de voir si les institutions changent avant de recommander des mesures.

Le sénateur Angus: Pour être bien précis, pourriez-vous nous donner deux ou trois aspects du rapport du groupe de travail MacKay avec lesquels vous n'êtes pas d'accord?

M. Conacher: Le groupe de travail MacKay a fait sa propre enquête en ce qui concerne l'accès aux services bancaires, puisqu'il s'agit d'un système volontaire qui ne fait pas l'objet d'inspections ni de mesures d'exécution. Il a envoyé un chercheur dans sept succursales d'institutions à Toronto, et dans quatre des sept, on a refusé à cette personne l'ouverture d'un compte ou le paiement d'un chèque. Il s'agit de sa propre enquête.

Dans ces conditions, nous estimons que ce problème devrait être réglé que les institutions de dépôts devraient être tenues de permettre aux gens d'ouvrir un compte. On devrait avoir le droit, comme c'est le cas dans plusieurs États américains, d'ouvrir un compte de base à faible coût. Le groupe de travail a fait des recommandations au sujet de l'imputabilité pour tout ce qui touche les ventes liées et la vie privée. Il a fait des recommandations sur la divulgation, les vérifications et l'adoption de règles strictes. Il a recommandé des mesures d'exécution indépendantes et des amendes élevées. Dans d'autres domaines où il n'a pas recommandé de règles et de droits, comme pour l'accès aux services bancaires, nous pensons que les problèmes continueront.

In the area of the disclosure on community accountability statements based on the Community Reinvestment Act in the U.S., again, they have left out inspection, and there are no rights or rules in terms of performance standards, no review and no penalties. The same problem that has happened with access will happen there.

Essentially, the banks have proven, in the area of access to basic banking service, that unless these services are required of them and they are inspected and face penalties if they do not, they will not serve people fairly and well. They have proven that themselves by their own actions. We want those gaps closed in every other area.

Senator Kenny: I have a supplementary question on the first item. Mr. Conacher, I raised precisely the question that you have brought up now with the chairman of the task force and asked him: Is it time to legislate right away? His response was, "No. The banks have arrived at an accord. They recognize that there are problems. They have done further surveys themselves that indicate that there are problems, and they are addressing them." His impression was that it would be more appropriate to give them some more time, in light of the fact that they had only relatively recently arrived at an accord to try to enforce it at some point in the last 18 months. If they did not show clear signs of progress in a reasonable period of time, then, yes, some form of legislative action would be appropriate. Until then, he thought it was better to proceed to see whether they would do it on their own. Do you care to comment on that?

Mr. Conacher: We think that the reasonable period of time has passed.

When the banks' mortgage rates change, as they have many times in recent days, somehow every teller in every branch across the country knows that the next day. When a customer walks in and asks what the mortgage rate is, somehow the tellers are able to answer that question.

Eighteen months after the banks agreed to change the policy with regard to access to basic banking services, somehow four out of 10 tellers are giving the wrong answer when asked by someone. That is according to the Canadian Bankers Association's own survey.

How is it that mortgage rates can be communicated within 24 hours or even less but this policy of access to basic banking services takes more than 18 months to be communicated to all their employees? It defies belief. The reasonable period of time has passed.

The National Anti-Poverty Organization reported on this in 1987. Groups have been waiting for over 11 years for Canadians to be served fairly and well and not discriminated against on the basis of income.

Senator Angus: Do you have a bank account; do you deal with a bank yourself?

Mr. Conacher: I do, yes.

Senator Angus: Do you hold any bank shares?

Mr. Conacher: No, I do not.

En ce qui concerne les rapports sur les responsabilités envers la collectivité, s'inspirant de la loi sur le réinvestissement communautaire des États-unis, là encore, il n'a pas prévu d'inspections ni de droits ou de règles concernant les normes de rendement, ni d'examen ni de pénalités. Le problème que l'on a vu concernant l'accès aux services se posera là aussi.

En fait, les banques ont montré que dans le domaine de l'accès aux services bancaires de base, à moins que ces services deviennent obligatoires et qu'elles fassent l'objet d'inspections et d'amendes si elles n'obtempèrent pas, elles ne serviront pas les clients de façon juste et adéquate. C'est ce qu'elles ont montré par leurs propres actions. Nous voulons que les lacunes soient comblées dans tous les autres domaines.

Le sénateur Kenny: J'ai une autre question sur le premier sujet. M. Conacher, j'ai posé précisément la question que vous venez de soulever au président du groupe de travail: est-il temps de légiférer? Il a répondu, «Non. Les banques en sont arrivées à un accord. Elles admettent qu'il y a des problèmes. Elles ont elles-mêmes réalisé des sondages qui révèlent l'existence de problèmes et elles s'en occupent.» Il avait l'impression qu'il était préférable de leur accorder encore un peu de temps, étant donné qu'elles n'en étaient arrivées à un accord que très récemment en vue d'essayer de prendre des mesures au cours des 18 derniers mois. Si elles ne montraient pas de signes évidents de progrès au cours d'une période raisonnable, alors, oui, il faudrait légiférer. Jusque là, il estimait qu'il était préférable d'attendre pour voir si elles agiraient d'elles-mêmes. Avez-vous une observation à faire à ce sujet?

M. Conacher: Nous pensons que cette période de temps raisonnable est passée.

Lorsque les taux d'hypothèque des banques changent, comme cela a été le cas bien des fois ces derniers jours, tous les préposés dans toutes les succursales du pays le savent le lendemain. Lorsqu'un client entre et demande quel est le taux hypothécaire, les préposés sont en mesure de lui répondre.

Dix-huit mois après que les banques ont accepté de modifier leur politique relative à l'accès aux services bancaires de base, quatre préposés sur 10 donnent la mauvaise réponse, selon le sondage réalisé par l'Association des banquiers canadiens elle-même.

Comment les taux hypothécaires peuvent-ils être communiqués dans les 24 heures ou même moins, alors qu'il faut plus de 18 mois pour que la politique sur l'accès aux services bancaires de base soit communiquée aux employés? C'est proprement incroyable. La période de temps raisonnable est déjà passée.

L'Organisation nationale anti-pauvreté a rendu compte à ce sujet en 1987. Des groupes attendent depuis plus de 11 ans que les Canadiens soient desservis de façon juste et adéquate et ne fassent pas l'objet de discrimination en fonction du revenu.

Le sénateur Angus: Avez-vous un compte bancaire? Faites-vous affaire avec une banque vous-même?

M. Conacher: En effet, oui.

Le sénateur Angus: Possédez-vous des actions de banques?

M. Conacher: Non.

Senator Angus: Have you had any problems with your own service at the banks or the cost of the services?

Mr. Conacher: Myself, no, I have not. I have maintained the same account for many years and because I have not changed, I have not been subject to the new service fee.

Senator Callbeck: Your first recommendation deals with, or proposes, community reinvestment legislation. When this committee was in Washington, the federal reserve indicated that legislation to that effect had been effective in the United States. However, the MacKay report says that there is no strong evidence in Canada to have that type of legislation. They therefore recommended a community accountability statement. You indicated that you appeared before the task force several times.

To support your recommendation, do you have any strong factual evidence that the task force would not have had?

Mr. Conacher: A survey was released just at the end of July by a group from Montreal. They surveyed the branch closure pattern of institutions over the past 30 years. They found that in disadvantaged communities more branches have been closed, proportionately, than in other communities.

Banks would say that is just closing branches. That is not the term they use in the U.S., which is "red lining," where they draw a red line around a particular community. They take deposits out of that community, refuse to lend or provide access to basic banking service. The ultimate form of red lining is withdrawing from the community completely.

In 1990, when I first started to look at this issue, I surveyed institutions in Parkdale, an area of Toronto. Parkdale is mostly a low income and multicultural area. With one Royal Bank branch in the area, there was no loans officer, according to the manager. The manager indicated that it was not that the bank felt that the people in that area did not deserve a loans officer, it was just that the people in the area were not of the quality or scale that the bank felt that they needed to have a loans officer on the premises. This was in 1990. I asked him if there were other Royal Bank branches in Toronto that did not have a loans officer, to which he responded that Parliament and Wellesley was another branch without a loans manager. Parliament and Wellesley is just north of a low income area that is populated mostly by visible minorities.

In addition, given that over 400,000 people do not have a bank account in Canada, that is evidence as well that there is a problem with service. We want to have service tracked. We want complaints to be tracked. We also want lending to be tracked.

The surveys of the Canadian Federation of Independent Business also provide detailed information on difficulties of businesses and particularly women-owned small businesses in getting access to capital.

Le sénateur Angus: Avez-vous déjà eu des difficultés avec vos propres services ou le coût des services bancaires?

M. Conacher: Moi-même, non. J'ai le même compte depuis des années et comme je n'ai jamais changé, je n'ai pas eu à payer de nouveaux frais de service.

Le sénateur Callbeck: Votre première recommandation a trait à une loi sur le réinvestissement communautaire ou en propose une. Lorsque le comité était à Washington, les représentants de la Réserve fédérale nous ont dit que la loi était en vigueur aux États-Unis. Toutefois, le rapport MacKay dit que rien ne justifie au Canada l'adoption d'une loi de ce genre. C'est pourquoi il recommande un rapport sur les responsabilités envers la collectivité. Vous avez dit que vous êtes intervenu devant le groupe de travail à plusieurs reprises.

Pour appuyer votre recommandation, avez-vous des preuves factuelles et concluantes que le groupe de travail n'aurait pas?

M. Conacher: Un groupe de Montréal a publié fin juillet les résultats d'une enquête. Cette enquête, au cours de laquelle on a étudié les fermetures de succursales d'institutions depuis 30 ans, a permis de constater que dans les collectivités désavantagées, on avait fermé davantage de succursales, proportionnellement, que dans d'autres collectivités.

Les banques diraient qu'il s'agit simplement de fermer des succursales. Ce n'est pas le terme utilisé aux États-Unis où l'on parle de «red lining», c'est-à-dire que l'on trace un cercle rouge autour d'une collectivité donnée. Les banques ne prennent plus de dépôts et refusent de consentir des prêts ou de donner accès aux services bancaires de base. La forme ultime du «red lining» est de se retirer complètement de la collectivité.

En 1990, lorsque j'ai commencé à étudier la question, j'ai enquêté auprès d'institutions à Parkdale, un quartier de Toronto. Parkdale est essentiellement une zone multiculturelle à faible revenu. Dans la seule succursale de la Banque Royale dans ce quartier, il n'y avait aucun agent de prêt, selon le gérant. Le gérant a expliqué que ce n'était pas que la banque estimait que les gens de ce quartier ne méritaient pas un agent de prêt, mais que ces gens n'avaient pas le niveau ni l'envergure nécessaires pour justifier, selon la banque, la présence d'un agent de prêt. Cela se passait en 1990. Je lui ai demandé s'il y avait d'autres succursales de la Banque Royale à Toronto qui n'avaient pas d'agent de prêt et il m'a répondu que Parliament et Wellesley était une autre succursale sans agent de prêt. Parliament et Wellesley est située au nord d'un quartier à faible revenu peuplé surtout de minorités visibles.

De plus, étant donné que plus de 400 000 personnes n'ont pas de compte bancaire au Canada, il est évident qu'il existe aussi un problème sur le plan des services. Nous voulons que l'on vérifie les services. Nous voulons que l'on vérifie les plaintes. Nous voulons également que l'on vérifie les prêts.

Les enquêtes de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante donne également des renseignements détaillés sur les difficultés des entreprises et plus particulièrement des petites entreprises dirigées par des femmes à obtenir du capital.

There is as much evidence in Canada of discriminatory patterns of providing service and loans as there was in 1975 through 1977 when the community reinvestment legislation was put in place in the U.S.

Essentially, we are saying that if the problems are not as extensive as the banks claim, then that will show up in the statistics. Until we track it, they have all the information of who they are serving and who they are rejecting. No one else does and you cannot hold the banks accountable as a result.

Senator Callbeck: These statements would give the statistics. Then you would be able to really indicate if there is a major problem here.

Mr. Conacher: The task force is very vague. They say that more information is needed on small business lending. They do not say what information. We have set out what we feel is needed: that you track the number of applicants, approvals and rejections by size and type of business, the location of the business, and the gender of a small business owner.

That is what they do and have done for over 20 years with mortgage lending in the U.S. We are not suggesting that it be extended to mortgage lending in Canada because the housing groups that are involved in the coalition and others have never documented problems in the mortgage lending area. However, in the business lending and small business lending area, they have.

If they mean by the small business lending disclosure what we are recommending, then that would close that gap. We also feel that complaints, and also lawsuits, should be tracked.

In the U.S., branch openings and closures must be disclosed systematically and they can be tracked easily. Therefore, the statements may close some of the gaps, but the format and content of the statements are all up to the bank, as is the definition of "community." They can define the communities and put into the statements whatever they want. Obviously, as they have done in the access area, banks will emphasize the positive and downplay the negative. That should not be allowed. There should be a standardized content for those statements.

Senator Callbeck: You mention giving financial institutions a mark. Who do you think should give them that mark? Is it the Bank of Canada, OSFI or an independent group? Who should be responsible for that?

Mr. Conacher: We propose that it be the Department of Finance. Given the changes that the task force recommends in terms of OSFI's role, it could be OSFI as well, because it would fit more under OSFI if they were given these consumer protection and accountability responsibilities that the task force recommends.

Senator Callbeck: I take it you support a financial consumer organization. How do you see that being financed? You mentioned in your brief about the banks sending out an information page to

Il existe de nombreuses preuves de discrimination au Canada dans l'offre des services et des prêts comme c'était le cas de 1975 à 1977, lorsque la loi sur le réinvestissement communautaire a été adoptée aux États-Unis.

Nous disons simplement que si les problèmes ne sont pas aussi graves, comme les banques le prétendent, les statistiques nous le diront. Tant que nous ne vérifierons pas, elles seront les seules à détenir des renseignements sur les personnes qu'elles servent et sur celles qu'elles rejettent. On ne peut donc pas les tenir responsables.

Le sénateur Callbeck: Ces rapports vous donneraient vos statistiques. Vous pourriez alors savoir s'il y a vraiment un problème grave.

M. Conacher: Le groupe de travail est très vague. Il dit qu'il faut davantage d'information sur les prêts aux petites entreprises. Il ne précise pas quelle information. Nous avons dit ce que nous estimons être nécessaire: vérifier le nombre de demandeurs, d'approbations et de refus selon la taille et le type d'entreprise, l'emplacement de l'entreprise et le sexe du propriétaire.

C'est ce que se fait depuis plus de 20 ans pour les prêts hypothécaires aux États-Unis. Nous ne suggérons pas que cela soit étendu aux prêts hypothécaires au Canada car les groupes qui s'occupent du logement au sein de la coalition ainsi que d'autres n'ont jamais découvert de problèmes dans le secteur des prêts hypothécaires, mais ils en ont trouvé dans les prêts aux entreprises et aux petites entreprises.

S'il veut dire par divulgation des renseignements sur les prêts aux petites entreprises ce que nous recommandons, cela comblerait cette lacune. Nous pensons également que l'on devrait vérifier les poursuites.

Aux États-Unis, les ouvertures et fermetures de succursales doivent être signalées systématiquement et peuvent être facilement vérifiées. Par conséquent, les rapports pourraient combler certaines des lacunes, mais le format et le contenu du rapport sont à la discrétion des banques, tout comme la définition de «collectivité». Cela ne devrait pas être autorisé. Elles peuvent définir les collectivités et inclure dans les rapports ce qu'elles veulent. Évidemment, comme pour l'accès aux services, les banques souligneront les aspects positifs et minimiseront les aspects négatifs. Cela ne devrait pas être autorisé. Le contenu de ces rapports devrait être normalisé.

Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé de donner une note aux institutions financières. Qui devrait donner cette note? Est-ce la Banque du Canada, le BSIF ou un groupe indépendant? Qui devrait en être responsable?

M. Conacher: Nous proposons que ce soit le ministère des Finances. Étant donné les changements que le groupe de travail recommande au rôle du BSIF, ce pourrait être cet organisme également car cela lui conviendrait mieux s'il se voyait confier les responsabilités de protection des consommateurs et de l'imputabilité que le groupe de travail recommande.

Le sénateur Callbeck: Je dois comprendre que vous appuyez une organisation de consommateurs de services financiers. Quel genre de financement envisagez-vous? Vous avez mentionné dans

all their customers. Would you see it being financed by these individuals?

Mr. Conacher: As in the U.S., where it has worked well, the group starts with either a loan or grant, if the government decides to give it a grant. Otherwise, it would go to a financial institution for a loan. To print 20 million of these would cost about \$300,000, based on the U.S. experience, about 1.5 cents each. They would be sent out to the 20 million financial institution customers who would be required to join. There is no requirement. They would simply be invited to join.

According to the survey, they would be willing to pay \$20 per person. These would not be sent out in every monthly mail-out, but usually three times in the first year then once a year after that. Let us say in the first round only 1 per cent were to join. That would be 200,000 people joining, giving \$20 each, which amounts to \$4 million. It would have cost \$300,000 to print the first flier, and let us say another \$100,000, according to our estimates, to set up an office to handle the responses. Therefore, \$400,000 out gets you \$4 million and 200,000 people in. You pay back the loan or grant, and from then on it is self-sustaining. There are no costs to the government or to the institutions. The group also pays the costs incurred for inserting the flier in the envelope.

It would be completely voluntary, democratically structured, broad-based and, obviously, well resourced. That is why the task force recommends it. It is the way to empower consumers in the country.

Senator Hervieux-Payette: Who will receive the money? There could be a foundation and money could come from other sources. Which organization would be qualified to do this?

I guess you are experiencing the same problems as the Consumers' Association, and there are others. How would the money be distributed? I do not like the government approach of subsidizing these organizations, but that is the only alternative for certain organizations in remote communities, which do not have access to any funding whatsoever.

Perhaps you have a way of redistributing to those who would represent a certain code of conduct or at least a certain mandate. Do you have any mechanism you could suggest to us in this regard?

Mr. Conacher: It is detailed in our Position Paper No. 4.

People would be invited to join. They would also be invited to donate to a fund. From the \$20 membership fee, one group would be created. In the U.S., when this has been set up with utilities, the government has appointed an interim board from representatives of consumer groups that work in the area, as well as from citizens' groups that also work on other issues in the area.

vosre mémoire de l'envoi par les banques d'une page d'information à tous les clients. Pensez-vous que cela devrait être financé par ces personnes?

M. Conacher: Comme aux États-Unis, où cela fonctionne bien, le groupe est d'abord financé par un prêt ou une subvention, si le gouvernement décide d'accorder une subvention. Sinon, il demande un prêt à une institution financière. L'impression de 20 millions de prospectus coûterait 300 000 \$, si l'on se fie à l'expérience des États-Unis, soit environ 1,5 cent chacun. Ils seraient envoyés aux 20 millions de clients des institutions financières que l'on inviterait à devenir membres. Il n'y aurait pas d'obligation. Ils seraient simplement invités à devenir membres.

Selon le sondage, ils seraient prêts à payer 20 \$ chacun. Les feuillets ne seraient pas envoyés chaque mois mais normalement trois fois par an la première année et une fois par an par la suite. Disons que la première fois, la participation serait de seulement 1 p. 100. Cela voudrait dire 200 000 personnes donnant 20 \$ chacune, ce qui représente 4 millions de dollars. La première impression du prospectus aurait coûté 300 000 \$ et 100 000 \$ supplémentaires, selon nos estimations, pour ouvrir un bureau chargé de traiter les réponses. Par conséquent, avec 400 000 \$ de dépenses, on obtient 4 millions de dollars et 200 000 membres. Vous remboursez le prêt ou la subvention et à partir de là vous êtes autosuffisant. Il n'en coûte rien au gouvernement ni aux institutions. Le groupe paie également les coûts engagés pour insérer le prospectus dans l'enveloppe.

Tout cela serait totalement volontaire, démocratiquement structuré, largement représentatif et bien entendu doté de ressources suffisantes. C'est pourquoi le groupe de travail le recommande. C'est le moyen de donner plus de pouvoirs aux consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Qui recevra l'argent? On pourrait créer une fondation et l'argent pourrait provenir d'autres sources. Quelle organisation serait en mesure de s'en occuper?

Je suppose que vous connaissez les mêmes problèmes que l'Association des consommateurs, et il y en a d'autres. Comment l'argent serait-il distribué? Je n'aime pas l'approche adoptée par le gouvernement qui consiste à subventionner ces organisations, mais c'est la seule solution pour certaines d'entre elles situées dans des régions éloignées et qui n'ont accès à aucun financement.

Peut-être avez-vous un moyen de redistribuer à ceux qui représenteraient un certain code de conduite ou tout au moins aurait un certain mandat. Avez-vous un mécanisme quelconque à nous proposer à cet égard?

M. Conacher: C'est ce dont nous parlons en détail dans notre énoncé de position n° 4.

On inviterait les gens à participer. Ils seraient invités également à contribuer à un fonds. Un groupe serait créé à partir des frais d'adhésion de 20 \$. Aux États-Unis, lorsqu'on a mis ce système en place pour les services publics, le gouvernement a nommé un conseil provisoire composé de représentants des groupes de consommateurs qui oeuvrent dans ce domaine, ainsi que de groupes de citoyens qui s'intéressent également à d'autres questions dans ce domaine.

The interim board would handle the first mail-out. In accordance with the by-laws of the U.S. organization, when a certain threshold of membership is reached, which is usually about 20,000, they then cause the first election of the board to be held. The board is elected from among and by the members with a nomination process under which any member can be nominated. The \$20 membership fee would go to the one group which would act as an umbrella group for the whole movement.

In addition, people would be invited to donate to a discretionary fund. We asked people in the survey whether they would be willing to donate above the membership fee. Over one-half said they would be and that they would be willing to give up to \$30 to a discretionary fund. Based on a 3 per cent to 5 per cent response rate, that would form a fund of \$1 million to \$1.5 million. That money would be granted to existing groups working on a local level. According to the model that we have proposed, the board of the umbrella group would act as the granting body making those decisions.

It would support existing groups, but it would also create a very large, broad-based organization with the resources to really help consumers in the way that no consumer group can currently help consumers in Canada.

Senator Spivak: I want to ask a question about accountability. You said in your remarks that the losses in lending to big business are greater than those to small business. More important, you also said that the bigger banks want to concentrate on multi-billion dollar loans. One can almost have no faith in any institutions these days, including the Red Cross, the Senate and so on. The big banks, for instance, have been fingered as being responsible for the Asian financial crisis by sending all that money in there and then pulling it out.

Do you think that what is being proposed here in terms of accountability and transparency is enough to ensure that the banks lend more prudently in terms of these multi-billion dollar loans? Is this sufficient? Is it something that the task force addressed at all?

Mr. Conacher: The task force only recommends that small business lending be tracked. They are vague in terms of how it should be tracked. We believe that all business lending should be tracked in terms of the number of applications and the number of approvals and the number of rejections. That is really the only way to determine whether small business is being turned away more than big business.

Currently, in any of their annual reports the banks may highlight particular countries where they are making money, but there is no requirement, according to the accounting rules, for them to disclose, country by country, their exposure in respect of assets in their operations and their income or loss.

When the Asian crisis hit in January, it was only after significant pressure was put on the banks by their shareholders that Toronto Dominion Bank finally came out in late January, a few Mondays after the melt-down had begun, and disclosed its

Le conseil provisoire s'occuperait du premier envoi postal. Conformément aux statuts de l'organisation américaine, lorsqu'un certain seuil est atteint, normalement environ 20 000, on peut organiser la première élection du conseil. Le conseil est élu parmi les membres au moyen d'un processus de nominations selon lequel n'importe quel membre peut être nommé. Les frais d'adhésion de 20 \$ seraient consacrés au premier groupe qui chapeauterait l'ensemble du mouvement.

De plus, on demanderait aux gens de contribuer à un fonds discrétionnaire. Dans le sondage, nous avons demandé aux gens s'ils étaient prêts à donner davantage que les frais d'adhésion. Plus de la moitié ont répondu de façon positive et étaient prêts à verser jusqu'à 30 \$ à un fonds discrétionnaire. Selon un taux de réponse de 3 à 5 p. 100, cela permettrait de créer un fonds de 1 million à 1,5 million de dollars. Cet argent serait accordé aux groupes existants au niveau local. Selon le modèle que nous avons proposé, le conseil du groupe principal serait l'organe subventionnaire qui prendrait ces décisions.

Il appuierait les groupes existants, mais il créerait aussi une organisation très vaste et largement représentative dotée des ressources nécessaires pour aider vraiment les consommateurs comme aucun groupe de consommateurs ne peut le faire actuellement au Canada.

Le sénateur Spivak: J'aimerais vous poser une question sur l'imputabilité. Vous avez dit dans vos remarques que les pertes sur prêt aux grandes entreprises étaient plus élevées que pour les prêts consentis aux petites entreprises. Vous avez dit surtout que les grandes banques veulent se concentrer sur les prêts de plusieurs milliards de dollars. Il est difficile de faire confiance à n'importe quelle organisation ces temps-ci, que ce soit la Croix Rouge, le Sénat et ainsi de suite. On a notamment pointé du doigt les grandes banques que l'on estime responsables de la crise financière en Asie du fait qu'elles y ont envoyé tout cet argent pour le retirer par la suite.

Pensez-vous que ce qui est proposé ici, sur le plan de l'imputabilité et de la transparence, est suffisant pour que les banques soient plus prudentes au moment de prêter des milliards de dollars? Est-ce suffisant? Le groupe de travail a-t-il abordé cette question?

M. Conacher: Le groupe de travail recommande uniquement que l'on vérifie les prêts aux petites entreprises. Il reste vague sur la façon de procéder. Nous croyons que les prêts aux petites entreprises devraient être vérifiés sur le plan du nombre des demandes et le nombre des refus. C'est la seule façon de déterminer si l'on refuse plus aux petites entreprises qu'aux grandes.

Actuellement, dans n'importe lequel de leur rapport annuel, les banques peuvent souligner les pays où elles font des profits, mais elles ne sont pas obligées, selon les règles d'imputabilité, de divulguer, pays par pays, les risques liés à leurs actifs ni leurs pertes et revenus.

Lorsque la crise asiatique a éclaté en janvier, c'est seulement après que les actionnaires aient exercé de fortes pressions sur les banques qu'à la fin janvier, la banque Toronto-Dominion, quelques lundis après le début de la crise, a finalement fait

exposure in Asia. They did not do it country by country, but just for the whole region, and it was only after the shareholders had pressured them significantly. The other banks followed because Toronto Dominion Bank had broken ranks and disclosed that information. However, prior to that, they were uniform in refusing to tell their shareholders what their exposure was in Asia, let alone what their profit and loss record is on an annual basis. All of that should be disclosed.

Many other industries that have operations in other countries are required to disclose, country by country, their exposure, along with their profits and losses. We need that to hold them accountable to ensure that they are not losing money in many operations overseas and subsidizing them by gouging us here at home.

Senator Spivak: That is why I asked the question. I think there is a relationship between huge flyers taken for large companies, such as long-term credit capital which has a \$10 million initial fee, and the charges that are given to ordinary people.

I want to get back to the question of the community reinvestment program, which you seem to indicate has operated very well in the United States. The previous questioner asked you what you thought was the difference between your approach and that of the MacKay task force.

I understand that there was a private member's bill in the House of Commons that was not accepted. Do you believe that these recommendations go far enough, or do you think it would be desirable, if the recommendations of the MacKay task force are not implemented, that that avenue be explored again in terms of legislation that would implement a community reinvestment program?

Mr. Conacher: I agree with Senator Kirby that the system in the U.S. has worked very well and would work very well here; it should be enacted, merger or no merger.

The system that was set out in the private member's bill by Réal Ménard involved setting a quota on the lending that any institution should be putting back into the community from which it takes deposits. As a coalition, we do not agree with that system, because we do not think there is any way to set a quota or that a quota is a good idea. That is not the way it is done in the U.S. In the U.S., the system does not apply only to banks. It applies to any institution that does mortgage lending and business lending of a certain size. Demand, and whether the institutions are meeting that demand, is tracked community by community. In the U.S., it is also categorized by race, gender and income level, in addition to neighbourhood.

It would be very beneficial for the government and consumers in Canada to know whether the institutions in their communities are meeting legitimate demand. We also want loan loss and loan default rates tracked to determine whether there is legitimate demand; in other words, to track the risk of lending community by community.

connaître sa situation en Asie. Elle ne l'a pas fait pays par pays, mais seulement pour l'ensemble de la région, et seulement après que les actionnaires aient exercé suffisamment de pression. Les autres banques ont suivi car la Toronto-Dominion avait rompu les rangs et divulgué cette information. Mais avant cela, elles étaient toutes d'accord pour refuser de dire à leurs actionnaires quels étaient leurs risques en Asie, sans parler de leurs profits et pertes sur une base annuelle. Tout cela devrait être dévoilé.

De nombreuses autres industries qui exercent leurs activités dans d'autres pays doivent divulguer, pays par pays, leurs risques, ainsi que leurs profits et pertes. Nous devons les tenir responsables pour être sûrs qu'elles ne perdent pas d'argent dans leurs nombreuses activités outre-mer et que nous ne les subventionnons pas en les laissant nous escroquer ici.

Le sénateur Spivak: C'est pour cela que je pose la question. Je crois qu'il y a un rapport entre les sommes énormes prélevées pour les grandes sociétés, comme dans le cas des crédits à long terme qui comportent des frais initiaux de 10 millions de dollars, et les frais imposés aux gens ordinaires.

J'aimerais revenir à la question du programme de réinvestissement communautaire qui, d'après vous, fonctionne bien aux États-Unis. L'intervenant précédent vous a demandé quelle était la différence entre votre approche et celle du groupe de travail MacKay.

Je crois savoir qu'un projet de loi d'initiative parlementaire a été rejeté par la Chambre des communes. Pensez-vous que ces recommandations sont suffisantes, ou croyez-vous qu'il serait souhaitable, si les recommandations du groupe de travail MacKay ne sont pas mises en oeuvre, de réexaminer cette question pour voir quel genre de loi on pourrait élaborer pour mettre en oeuvre un programme de réinvestissement communautaire?

M. Conacher: Comme le sénateur Kirby, je pense que le système fonctionne très bien aux États-Unis et qu'il fonctionnerait bien ici; il faudrait le mettre en application, fusion ou non.

Le système décrit dans le projet de loi proposé par Réal Ménard prévoyait l'établissement d'un quota que tout organisme de crédit devrait réinvestir dans la collectivité qui place son argent chez lui. Notre coalition n'est pas d'accord avec ce système, car nous ne pensons pas qu'il soit possible de fixer un quota, ni que cela soit une bonne idée. Ce n'est pas ainsi que les choses se passent aux États-Unis. Aux États-Unis, le système ne s'applique pas uniquement aux banques. Il s'applique à tout établissement qui accorde des prêts hypothécaires et des prêts aux entreprises d'une certaine importance. La demande, et la façon dont les établissements y satisfont, sont enregistrées collectivement par collectivité. Aux États-Unis, on la répartit également selon la race, le sexe et le niveau de revenu, en plus des quartiers.

Il serait très profitable pour le gouvernement et les consommateurs au Canada de savoir si leurs établissements de crédit répondent à la demande légitime. Nous voulons également avoir une idée des coefficients de pertes sur prêts et de défauts de paiement sur prêts, pour déterminer s'il existe une demande légitime; en d'autres termes, nous voulons connaître les risques liés aux prêts collectivement par collectivité.

One of the purposes of the U.S. act is to give you, the consumer, the right to know in order that you can put your deposit in an institution that supports your community. Currently, no one knows, community by community, which institutions are supporting the community and which ones are not. Another purpose is that government will know which institutions are performing well and which are not, and can put in place incentives to encourage better performance. A third purpose is that the government will know where no institutions are performing well; thus, the government will be able to put subsidies in place and, for example, will be able to direct the Business Development Bank of Canada to fill a niche left by the banks, which is its role, or complement them by filling gaps in lending. Other institutions such as credit unions can be encouraged to do so as well.

It serves those three purposes very well in the U.S. and would serve it well here in Canada, but not by setting a quota. You simply track demand for lending investment and service and then you track whether the demand is met and whether it is legitimate. If legitimate demands are not being met, you require corrective action, as they do in the U.S. and, also as they do in the U.S., you do not let an institution get bigger if it is serving people poorly. That is the way to make the system work here.

Senator Oliver: The witness began today by reading from a *Maclean's* magazine article about a Royal Bank textbook. I wonder whether that article could be tabled with the committee in order that we can have the benefit of the entire article.

Mr. Conacher: That is no problem. Also, I would be happy to come back before you at any time.

Senator Joyal: Following your suggestion, Mr. Chairman, I would like to have the witness return at an appropriate time, because I do not want to impinge on the right of anyone around the table to question the witness, but while some members of the committee have had ample opportunity to question the witness others have not. In all fairness, there are other issues that I would like to talk about on the MacKay report and I believe that we should have the opportunity to do so.

The Deputy Chairman: Is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Deputy Chairman: Therefore, we will invite Mr. Conacher back.

Mr. Conacher, you have raised many interesting and thought-provoking issues.

We will now hear from the representatives of the Canadian Automobile Dealers Association, Mr. Huw Williams and Mr. Gord Hoddinott.

Senator Kelleher: Mr. Chairman, on a point of order, I wish to disclose a conflict of interest before we hear from the next witnesses. Our law firm acts for Chrysler Credit. We do all the legal work for Chrysler leasing in Canada. Therefore, I will refrain

Un des buts de la loi américaine est de vous donner, à vous, le consommateur, le droit de connaître la situation afin que vous puissiez placer votre argent dans un établissement qui soutient votre collectivité. À l'heure actuelle, personne ne sait, collectivité par collectivité, quels établissements appuient ou non la collectivité. L'autre avantage est que le gouvernement peut savoir quels sont les établissements qui ont de bons résultats et qu'il peut ainsi mettre en place des mesures qui incitent à améliorer le rendement. Et, troisièmement, cela permet au gouvernement de savoir dans quels endroits il n'existe aucun établissement qui fonctionne bien et il peut alors prévoir des subventions et, par exemple, demander à la Banque de développement du Canada d'occuper un créneau délaissé par les banques, ce qui est son rôle, ou de leur servir de complément en comblant certains lacunes en matière de crédit. On peut également encourager d'autres établissements comme les caisses de crédit à jouer ce rôle.

La loi répond très bien à ces trois besoins aux États-Unis, et le ferait également très bien ici, au Canada, mais pas au moyen de quotas. Il suffit de suivre la demande d'investissements et de services en matière de prêts et de vérifier ensuite si cette demande est satisfaite et si elle est légitime. Lorsque les demandes légitimes ne sont pas satisfaites, on fait prendre des mesures correctrices, comme cela se fait aux États-Unis, et, comme cela se fait aux États-Unis également, on n'autorise pas un établissement à prendre de l'expansion s'il dessert mal les gens. Voilà comment le système devrait fonctionner ici.

Le sénateur Oliver: Le témoin a commencé aujourd'hui en nous citant un article du magazine *Maclean's* à propos d'un manuel de la Banque Royale. Je me demande s'il serait possible de remettre cet article au comité afin que nous puissions en prendre connaissance dans son intégralité.

M. Conacher: Cela ne pose aucun problème. Et je serais ravi de me représenter devant vous n'importe quand.

Le sénateur Joyal: Ainsi que vous l'avez suggéré, monsieur le président, j'aimerais que le témoin revienne en temps opportun, car je ne voudrais pas empiéter sur le droit de qui que ce soit autour de la table, de poser des questions au témoin, mais si certains membres du comité ont eu tout le loisir d'interroger le témoin, d'autres n'ont pas eu cette possibilité. Honnêtement, il y a d'autres points du rapport MacKay dont j'aimerais parler et je pense que nous devrions en avoir la possibilité.

Le vice-président: Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Nous allons donc inviter à nouveau M. Conacher.

Monsieur Conacher, vous avez soulevé de nombreuses questions intéressantes qui donnent à réfléchir.

Nous allons à présent donner la parole aux représentants de la Canadian Automobile Dealers Association, messieurs Huw Williams et Gord Hoddinott.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le président, j'aimerais invoquer le règlement. J'aimerais signaler un conflit d'intérêt avant que nos prochains témoins ne prennent la parole. Notre cabinet juridique représente Chrysler Credit. Nous nous occupons

from the discussions for this part of the hearing. I would ask the clerk to please note my conflict for the record and to note that I am withdrawing from the discussions on this topic.

The Deputy Chairman: We are in an open hearing and it would be all right if you did comment, but, if that is your wish, I accept it.

Senator Kelleher: I would be happier with that. They are a very big client of ours.

The Deputy Chairman: Mr. Huw Williams is Director of Government Affairs for the Canadian Automobile Dealers Association. Mr. Gord Hoddinott is the President of Campbell Ford in Ottawa as well as an officer with the Canadian Automobile Dealers Association.

Mr. Gord Hoddinott, President, Campbell Ford, Canadian Automobile Dealers Association: Mr. Chairman, I am on the committee studying banks and leasing. That is my involvement with the CADA.

The Deputy Chairman: Please proceed.

Mr. Hoddinott: Thank you, senators, for giving us the opportunity to talk to you about our views from the perspective of dealers and small business persons regarding the changes in the Bank Act as they pertain to car leasing.

I am sure you all know car dealers personally. I would hope you do, and I am sure you know a lot about them. Briefly, there are about 3,700 car dealers in Canada. We employ over 100,000 Canadians. We generally donate tens of millions of dollars a year to charities and community events in our various locales.

There are several worthwhile recommendations in the MacKay report. Provisions for tied selling and consumer protection are worth examining. There is also little doubt that the work of the MacKay task force will have a great impact on the future shape of the Canadian financial services sector. Indeed, the entire goal of the mandate of the task force was to develop a vision for the financial services sector for the coming century. The problem, however, for automobile dealers and their employees is that this vision for bank greatness does not take into account what is good for the entire range of Canadian interests.

In sum, the MacKay report is all about a vision of what is good for the financial services sector and the banks. It is not about what is good for small business, not about what is good for small communities, not about what is good for the auto industry, and not about what is good for consumers in the long run.

I am not here to blindly attack the MacKay report. That would be unhelpful and misdirected. However, I need to point out that the task force was established at the request of the banks and from the outset focussed on the needs of the banks. The banks set the agenda.

de tout l'aspect juridique des activités de location de Chrysler au Canada. Je m'abstiendrai donc d'intervenir durant cette partie de la discussion. J'aimerais que le greffier prenne note du conflit et précise que je me retire de la discussion sur ce sujet.

Le vice-président: Il s'agit d'une séance ouverte et vous pourriez intervenir sans problème, mais si tel est votre souhait, je suis d'accord.

Le sénateur Kelleher: Je préférerais. Ce sont de très gros clients.

Le vice-président: M. Huw Williams est directeur des affaires gouvernementales à la Canadian Automobile Dealers Association. M. Gord Hoddinott est président de Campbell Ford, à Ottawa, et également l'un des dirigeants de la Canadian Automobile Dealers Association.

M. Gord Hoddinott, président, Campbell Ford, Canadian Automobile Dealers Association: Monsieur le président, je siège au comité qui est chargé d'étudier les banques et la location-vente. C'est là mon rôle dans la CADA.

Le vice-président: Veuillez commencer.

M. Hoddinott: Merci, messieurs les sénateurs, de nous donner la possibilité de vous présenter nos points de vue de concessionnaires et petits entrepreneurs, sur les changements proposés à la Loi sur les banques qui concernent la location-vente de voitures.

Je suis certain que vous connaissez tous personnellement des concessionnaires automobiles. Du moins je l'espère, et je suis certain que vous savez beaucoup de choses à leur propos. En bref, il existe environ 3 700 concessionnaires de voitures au Canada. Nous employons environ 100 000 Canadiens. Nous faisons don chaque année de dizaines de millions de dollars à des oeuvres de charité et activités communautaires dans nos divers établissements.

Le rapport MacKay contient plusieurs recommandations intéressantes. Les dispositions visant les arrangements de ventes liées et la protection des consommateurs méritent d'être prises en considération. Il ne fait guère de doute non plus que le travail réalisé par le groupe MacKay aura une grande influence sur la forme que prendra le secteur des services financiers canadien à l'avenir. De fait, le mandat du groupe de travail consistait entièrement à définir une vision du secteur des services financiers pour le prochain siècle. Le problème, cependant, pour les concessionnaires automobiles et leurs employés, c'est que cette vision, où il est question de la grandeur des banques, ne tient pas compte de l'ensemble de la gamme des intérêts canadiens.

En résumé, le rapport MacKay offre une vision de ce qui convient au secteur des services financiers et aux banques. Il ne tient pas compte de ce qui convient aux petites entreprises, de ce qui convient aux petites collectivités, à l'industrie automobile, ni aux consommateurs à long terme.

Je ne suis pas venu pour attaquer gratuitement le rapport MacKay. Ce ne serait pas utile et ce serait déplacé. Je dois toutefois faire remarquer que le groupe de travail a été constitué à la demande des banques et qu'il s'est dès le début concentré sur les besoins des banques. Les banques ont établi l'ordre du jour.

I think it is important that your committee focus not simply on the banks' agenda but rather on the broader impacts on all sectors of Canadian society. Having said that, I will indicate where I think the MacKay report made some mistakes.

The MacKay report relies heavily on U.S. market comparisons, saying that bank entry into leasing in these markets has worked, so it should be able to work here. We do not live in the U.S., thank goodness, and there are clear-cut examples of the differences between the Canadian banking sector and that in the U.S. that make lease market comparisons misdirected.

First, there are far greater banking choices available to American dealers than to Canadian dealers. Second, Canadian banks have an unprecedented control over domestic financial services as compared to the U.S. Finally, the Canadian vehicle lease market has a far greater percentage of dealer-owned, independent lease companies financed by the banks than does the United States.

The MacKay report also makes an argument that caisses populaires in Quebec lease vehicles directly to the consumer, so why not the banks? Well, this is not so.

In Quebec, the caisses populaires have a written agreement with the dealership community not to lease directly. This is because they understand the conflict-of-interest position and, therefore, seek to be partners with small businesses and not their competitors. The report goes to great lengths to criticize the manufacturers' finance arms as foreign companies, but what the report does not mention is that companies like Ford Credit have played a crucial role in financial support for dealers through all economic cycles, whereas the banks traditionally abandon the dealers during economic downturns.

I can refer to this personally, having been in the business since 1978 through the downturn of the 1980s when many dealers would have been out of business if it had not been for the support of the manufacturing finance companies. Basically, the finance companies have an ulterior motive to keep the dealers open so they will distribute the manufacturers' product. Obviously, the banks do not have that motivation. Many dealers would have lost their businesses; dealers which today are very profitable and employ a lot of Canadians.

The report stated that they did not hear from the Consumers' Association on the issue of leasing. During the last Bank Act review, the president of the Consumers' Association of Canada stated that normally they would welcome a new competitor. However, after looking at both sides of the issue, they found that letting in the banks would incur a long-term risk.

J'estime qu'il est important que votre comité ne se penche pas seulement sur l'ordre du jour des banques, mais examine les effets plus larges sur tous les secteurs de la société canadienne. Ceci étant dit, je vais vous dire où, à mon avis, le rapport MacKay a fait des erreurs.

Le rapport MacKay se fonde largement sur des comparaisons avec le marché américain et affirme que l'arrivée des banques sur le marché de la location y a bien fonctionné, et que cela devrait donc bien se passer ici. Nous ne vivons pas aux États-Unis, Dieu merci, et il y a de nettes différences entre le secteur bancaire canadien et celui des États-Unis qui font que ces comparaisons entre les marchés de la location ne sont pas valables.

Premièrement, les concessionnaires américains ont le choix entre un bien plus grand nombre de banques que les concessionnaires canadiens. Deuxièmement, les banques canadiennes exercent un contrôle sans précédent sur les services financiers nationaux par rapport aux États-Unis. Et enfin, le marché canadien de la location de voitures comprend un pourcentage bien plus élevé de sociétés de location indépendantes appartenant à des concessionnaires, et financées par les banques, que le marché américain.

Le rapport MacKay avance également que puisque les caisses populaires louent des véhicules directement aux consommateurs au Québec, pourquoi les banques ne pourraient-elles pas le faire? Et bien, ce n'est pas le cas.

Au Québec, les caisses populaires ont une entente écrite avec les concessionnaires automobiles voulant qu'elles ne louent pas directement. Car elles comprennent qu'il y a un conflit d'intérêt et c'est pourquoi elles cherchent à s'associer aux petites entreprises et non à leur faire concurrence. Le rapport critique avec force détails les services financiers des constructeurs automobiles qu'il considère comme des sociétés étrangères, mais ce que le rapport ne dit pas, c'est que des sociétés comme Ford Credit ont joué un rôle crucial au cours de tous les cycles économiques, alors que les banques abandonnent généralement les concessionnaires lorsque l'économie va mal.

Je peux en parler personnellement puisque je suis dans ce secteur depuis 1978, et que j'ai vécu la crise des années 80 durant laquelle bien des concessionnaires automobiles auraient fait faillite sans l'aide des services de financement des constructeurs. Dans le fonds, ces sociétés de financement ont de bonnes raisons de garder les concessionnaires en activité, puisqu'ils distribuent la production du constructeur. De toute évidence, les banques n'ont pas la même motivation. Bien des concessionnaires auraient fait faillite, alors qu'ils sont très rentables et emploient de nombreux Canadiens aujourd'hui.

Le groupe de travail indique dans son rapport qu'il n'a pas eu le point de vue de l'Association des consommateurs du Canada sur la question de la location-vente. Au cours du dernier passage en revue de la Loi sur les banques, le président de l'Association des consommateurs du Canada a dit envisager favorablement la venue d'un nouveau concurrent en principe. Mais après avoir examiné les deux aspects de la question, l'Association s'est rendu compte que le fait d'ouvrir la porte aux banques présenterait un risque à long terme.

Let me ask all the senators around the table, how many of you have been approached by Canadians demanding that banks be allowed to lease cars? How many have felt any public pressure to let banks expand their powers, for that matter?

In their paper on leasing, Background Paper #2, the task force argues basically that if leasing is so competitive, the banks will not be able to dominate or take over. But the bottom line is that the banks, with their size and deep pockets, have the power to dominate the market, and consumers will pay in the end.

Similarly, the task force is dead wrong to say, as they do on page 108, that factory-leasing programs will be the hardest hit, rather than the dealers. Dealer leasing companies will be starved for credit on one hand and undercut on the other as the banks buy short-term market share. Independent-dealer leasing companies will be the first to go. We depend on the banks for our source of capital in order to lease vehicles directly from our own leasing operations, which are very viable, and a very crucial part of our dealerships, especially in economic downturns. They provide a steady flow of business and are not as cyclical as the sales end of things.

We also take exception to the view offered by MacKay and the Canadian Bankers Association that letting the banks into leasing really will not hurt dealers because our in-house house market share is small. The technical report on leasing that accompanies MacKay makes it clear that there are well over 1,000 dealers running in-house lease companies, which rely on the banks for financing. The argument that only 50 dealers lease more than 200 in-house cars a year and that the other 1,000 lease an average of 25 units a year only demonstrates that we are truly small-business people. What the banks forget to mention is that the average dealer in Canada only sells 350 units per year. The point is, does giving nearly half the dealers' business to banks serve the small business community and Canadians?

I think the committee should also be aware that bank entry into direct auto leasing could add undue risk to the stability of Canada's financial architecture. In a recent *Financial Post*, the headline read, "Japan Leasing Drowns in a Sea of Bad Debt." As you may know, Japan Leasing was Japan's second-largest leasing company and it has now filed for court protection, becoming Japan's largest post-war bankruptcy.

Should we expose Canadians to the same threat of overextended credit and miscalculated residual values? That is something for you to debate.

Permettez-moi de demander à tous les sénateurs autour de la table à combien d'entre eux des Canadiens ont demandé que l'on autorise les banques à louer des voitures? Ou encore, combien d'entre vous ont ressenti une pression du public pour que les banques soient autorisées à étendre leurs pouvoirs?

Dans son document de référence # 2 qui porte sur la location, le groupe de travail dit essentiellement que si la location est un marché hautement compétitif, les banques ne parviendront pas à dominer le secteur ou à se l'approprier. Mais le fait est que les banques, vu leur taille et leurs ressources, ont la capacité de dominer le marché, et que les consommateurs en feront finalement les frais.

De même, le groupe de travail se trompe complètement lorsqu'il affirme, à la page 108, que ce sont les services de location des constructeurs qui seront les plus touchés, plutôt que les concessionnaires. D'une part les sociétés de location des concessionnaires feront face à une pénurie de crédit et d'autres part elles perdront de leur valeur puisque les banques feront l'acquisition de parts de marché de court terme. Les sociétés de location indépendantes des concessionnaires seront les premières à fermer leurs portes. Nous dépendons des banques pour obtenir les capitaux qui nous permettent de louer nos véhicules directement de nos services de location, qui sont très rentables et constituent une partie vitale de nos activités, surtout en période de ralentissement de l'économie. Ils nous procurent un flot régulier de contrats et ne sont pas aussi cycliques que les ventes.

Nous ne sommes pas d'accord non plus avec le groupe MacKay et l'Association des banquiers canadiens lorsque ceux-ci affirment que l'arrivée des banques sur le marché de la location ne nuira pas aux concessionnaires puisque notre part de marché est restreinte. Le rapport technique sur les sociétés de location-vente qui accompagne le rapport MacKay indique clairement qu'il existe bien au-delà de 1 000 concessionnaires qui possèdent leurs propres services de location, et qui dépendent des banques pour leur financement. L'argument selon lequel seulement 50 concessionnaires louent plus de 200 véhicules par an et que les autres 1 000 louent environ 25 unités par an démontre simplement que nous sommes réellement de petits entrepreneurs. Ce que les banques oublient de mentionner, c'est que le concessionnaire moyen au Canada ne vend que 350 unités par an. La question est de savoir si en accordant près de la moitié des activités de location aux banques, on dessert la collectivité des petites entreprises et les Canadiens?

J'estime que le comité devrait savoir également que l'arrivée des banques sur le marché de la location directe de véhicules pourrait menacer inutilement la stabilité de la structure financière du Canada. Dans un récent numéro du *Financial Post* on pouvait lire le titre suivant «Japan Leasing en train de couler dans un océan de mauvaises créances». Comme vous le savez peut-être, Japan Leasing était la deuxième entreprise de location-vente du Japon, et elle vient de demander la protection des tribunaux. Sa faillite est la deuxième en importance au pays, depuis la dernière guerre.

Devrions-nous soumettre les Canadiens aux mêmes risques que constituent le crédit excessif et les erreurs de calcul des valeurs résiduelles? C'est un sujet dont vous aurez à débattre.

In fact, in the United States, MacKay's technical paper on leasing described bank activity in leasing as a roller-coaster ride. The banks are in and out of the business because of huge residual losses. In the end, the customers and small businesses pay the price.

Finally, let me state for the record why banks really want to get into the leasing business. The banks want the tax benefit of the capital cost allowance so they can shield billions of dollars of profits from taxation. That is it. It is that simple.

The Capital Cost Allowance tax benefit, or CCA, is currently distributed across Canada, as thousands of dealers use CCA to reinvest in their business. The role that CCA tax savings play in allowing small business to reinvest in their continued growth is significant.

By giving the banks the right to direct lease, the federal government would be taxing this ability to reinvest in small business and transferring it to the banks' ability to shield approximately \$3 billion in profits from taxation every year.

I think customers are happy with the way things are. I know that customers at Campbell Ford tell me so. Even a study by Goldfarb found that most consumers would lease again and that the process they went through was simple and straightforward.

The U.S. magazine *Consumer Report* in their December 1997 issue stated that Canadian consumers enjoy clear advantages over their U.S. counterparts in terms of lease disclosure. The MacKay report failed to mention this.

Besides the reasons I have already mentioned, auto dealers are against letting the banks into leasing for the following reasons: one, bank entry into leasing will cost Canadians thousands of jobs in communities across Canada. I may say that fewer dealers mean fewer facilities to support the motoring public.

Second, banks already enjoy a significant piece of our business, including up to 50 per cent of the auto leasing business. What they want now is not just the interest on their money but the capital cost allowance, too.

Three, the banks have access to our most confidential information, including current lease portfolios, customer renewal dates and lease payment information. To let them compete with small businesses would create a serious conflict of interest. There would be an unfair advantage and one might wonder about tied selling issues at that point, knowing all they do about a consumer's financial and purchasing background.

Four, dealers are required to maintain showrooms and service facilities. The banks will not be required to make any further investment into the community. They will not construct dealer-

En fait, le document technique MacKay sur la location-vente compare les activités de location aux États-Unis à un parcours de montagnes russes. Les banques entrent et sortent de ce marché à cause des énormes pertes résiduelles. En fin de compte, ce sont les clients et les petites entreprises qui en font les frais.

En dernier lieu, laissez-moi vous dire, afin que cela se sache pourquoi les banques veulent entrer dans la location-vente. Elles veulent bénéficier de l'avantage fiscal de la déduction pour amortissement afin de soustraire des milliards de dollars de profit à l'impôt. Voilà pourquoi. C'est aussi simple que cela.

L'avantage fiscal de la déduction pour amortissement est présentement réparti dans l'ensemble du Canada puisque des milliers de concessionnaires se prévalent de cet avantage pour réinvestir dans leurs affaires. Le rôle que jouent les économies d'impôt réalisées grâce à la déduction pour amortissement en permettant aux petites entreprises de réinvestir cet argent dans l'expansion continue de leurs activités est important.

En permettant aux banques de faire de la location directe, le gouvernement fédéral diminuerait la capacité des petites entreprises de réinvestir, au profit des banques qui s'en serviraient pour soustraire environ 3 milliards de dollars de profits à l'impôt chaque année.

Je crois que les clients sont satisfaits de la situation actuelle. C'est ce que me disent nos clients à Campbell Ford. Même une étude réalisée par Goldfarb a révélé que la plupart des clients renouvelleraient des contrats de location et que le processus auquel ils ont été soumis était simple.

Le magazine américain *Consumer Report*, dans son numéro de décembre 1997, indiquait que les consommateurs canadiens jouissent de nets avantages par rapport aux Américains en ce qui a trait à la transparence des contrats. Le rapport MacKay a omis de mentionner ce fait.

Outre les raisons que j'ai déjà mentionnées, les concessionnaires automobiles sont contre l'arrivée des banques sur le marché de la location-vente pour les motifs suivants: premièrement, cela fera perdre des milliers d'emplois dans tout le Canada. Car s'il y a moins de concessionnaires, il y aura moins d'installations pour desservir les automobilistes.

Deuxièmement, les banques bénéficient déjà d'une importante portion de nos activités, y compris jusqu'à 50 p. 100 de nos activités de location-vente. Désormais, elles ne veulent plus simplement les intérêts sur leur argent, mais la déduction pour amortissement également.

Troisièmement, les banques ont accès à nos renseignements les plus confidentiels, dont les portefeuilles de location-vente actuels, les dates de renouvellement des contrats et les données sur les paiements. En les laissant entrer en concurrence avec les petites entreprises, on créerait un sérieux conflit d'intérêt. Elles auraient un avantage injuste et on peut se demander ce que cela aurait comme effet sur les ventes liées, compte tenu de ce qu'elles sauraient sur les antécédents financiers et les habitudes d'achat des consommateurs.

Quatrièmement, les concessionnaires sont tenus d'avoir des salles d'exposition et des ateliers. On ne demandera pas aux banques d'investir davantage dans la collectivité. Elles n'ouvriront

ships and they will not create employment. They will not be there to support the customers in their after-sale activities, like warranty claims, parts and body shops, which are needed, especially if they get in an accident.

Five, banks and leasing are not about equipping the banks for global competition. It is part of their objective of total vertical integration in the domestic market. There must be more, not less, diversification in the financial decision-making process in Canada and less dominance by financial institutions in the domestic market-place.

In closing, I would like to quote the former assistant deputy minister for financial sector policy, Nick Le Pan. When he testified before this committee during the 1990 Bank Act review, he stated that, fundamentally, the government had been driven to devise this policy of limiting bank lease powers by the view that there exists a large potential for conflict of interest at the very local level. There is no confidence that those conflicts could be addressed through regulations and limitations if banks were also in the leasing business.

He expanded with an example of a bank manager in Perth, Ontario, who happens to be financing short- or long-term credit for the guy down the street who is leasing automobiles. Mr. Le Pan could not conceive of how to deal with a banker who is making credit decisions related to the auto leasing operation of the car dealer down the street while running the same business in the back of the bank.

Please remember that to prohibit the banks from consuming more powers is to protect jobs in small communities, to protect consumers from less choice, to protect strong and healthy competition and to protect the livelihood of small, independent business people.

Senator Stewart: I had a question earlier which was prompted to some extent by Senator Callbeck's question. It would be interesting to have this witness's reaction to the problem.

You mentioned earlier that the automobile dealers make community contributions — that is, they help to support community activities. We are told in the MacKay report, beginning at page 168, about the importance of accountability to communities. Towards the conclusion of that discussion, it is recommended that federally regulated deposit-taking institutions and life insurance companies be required to produce an annual community accountability statement.

That sounds good, but I have some doubts. I was hoping that the previous witness could dispel those doubts but, given the fact that your organizations engage in some of the same community activities, you can go a way toward dispelling my doubts. I look at what the annual reports would contain. We would be told about support of community activities. There would be participation of employees in community service and philanthropy. If we followed

pas de concessions et ne créeraient pas d'emploi. Elles ne seront pas là pour assurer un service après-vente à leurs clients, accepter les réclamations au titre des garanties, fournir des pièces de rechange et faire des travaux de carrosserie, des choses indispensables surtout en cas d'accident.

Cinquièmement, faire accéder les banques au marché de la location, ne vise pas à les préparer à affronter le marché international. La démarche fait plutôt partie de leur objectif global d'intégration verticale sur le marché national. Il nous faut davantage et non moins de diversification dans le processus de prise de décision financière au Canada, et moins de domination par les institutions financières sur le marché intérieur.

Pour finir, j'aimerais citer l'ancien sous-ministre adjoint responsable de la politique du secteur financier, Nick Le Pan. Lorsqu'il s'est présenté devant votre comité lors de la révision de la Loi sur les banques de 1990, il a dit, essentiellement, que le gouvernement avait été amené à limiter les pouvoirs des banques dans le marché de la location en raison de l'important conflit d'intérêt que cela pourrait créer au niveau tout à fait local. On n'était pas convaincu que ces conflits d'intérêts pourraient être gérés par des règlements et des restrictions si l'on permettait aux banques de se lancer dans la location-vente.

Il a ensuite donné l'exemple d'un gérant de banque de Perth, en Ontario, qui accorde des crédits à court et long terme à la personne au coin de la rue qui fait de la location-vente. M. Le Pan ne voyait pas comment on pourrait concevoir le cas d'un banquier qui prendrait des décisions en matière de crédit pour la société de location du concessionnaire du coin de la rue, tout en menant le même genre d'activité dans sa banque.

N'oubliez pas qu'empêcher les banques d'étendre davantage leurs pouvoirs revient à protéger des emplois dans les petites localités, à protéger les consommateurs contre un effritement de leurs choix, à préserver une concurrence robuste et saine, et à protéger le gagne pain de petits entrepreneurs indépendants.

Le sénateur Stewart: J'avais une question, tout à l'heure, qui m'a été suggérée dans une certaine mesure par la question du sénateur Callbeck. Il serait intéressant de connaître la réaction du présent témoin au problème.

Vous avez signalé tout à l'heure que les concessionnaires automobiles font des contributions à la collectivité — c'est-à-dire qu'ils appuient les activités communautaires. On nous souligne l'importance, dans le rapport MacKay, à compter de la page 168, de l'imputabilité envers les collectivités. Vers la fin de cette discussion, on recommande que les établissements de dépôt et les compagnies d'assurance-vie relevant de la réglementation fédérale soient tenus de faire chaque année un bilan des responsabilités envers la collectivité.

L'idée semble bonne, mais j'ai des réserves. J'espérais que le témoin précédent les dissiperait, mais compte tenu du fait que vos organisations participent à certaines de ces activités communautaires, vous pouvez peut-être m'aider à revenir sur ces réserves. J'essaie d'imaginer ce que les rapports annuels pourraient contenir. On nous parlerait de soutien aux activités communautaires. On y trouverait la participation des employés aux services

this recommendation, is not what we would have here simply a law requiring what I will call "the annual boast"?

My question is: Who pays for "the annual boast"? Do not tell me that it is the president of the banks. Do not tell me that it is the shareholders of the banks. No. An effort will be made to increase community contributions and then the cost — whether it is the cost of reconciling the employees to participate in all this good work or the cost of philanthropy — will be passed on to the consumers. We will end up with a new tax on consumers in order to make the banks look better. That is my problem. I like the end, but I think the means is badly flawed.

Given your experience in this area of community support, can you give me any reason to set aside my doubts?

Mr. Williams: In the dealership community, we are proud that our dealers contribute to local communities. On average, that contribution is \$7,000 per dealership. It is done on a very local level. The heart of your question is: What is the difference between those kinds of contributions and what the banks do? You have said it very well. The banks' contributions come from these large organizations in a different way than the car dealers' contributions. They are small family-owned businesses helping out local charities, for example, from Summerside to Sherbrooke. It is a very different kind of giving. When you look at the banks, contributions, dealers would not be against that. If there is one underlying theme we would leave with you, it is that we are not against banks being part of the community. They do a lot of good work. We are saying: Do not let them dominate the market-place so that others cannot be part of that process as well.

In terms of deciding whether that will be a tax on the consumer or whether they will raise service charges to pay for those kinds of contributions, that is a question that you will have to address. We may not be the right people to give you that opinion.

Mr. Hoddinott: There is one big advantage in that dealers are all independent businessmen in their own community. They have connections with a lot of civic groups, hospitals and organizations. These charitable organizations all reach out to them for support. We do not do it generally for the publicity; we do enough of that on our own. We do it because we are part of the community. There is a lot more done than you probably know about.

Senator Oliver: The most compelling part of your argument and your presentation to us was the issue of conflict of interest. Your quotes from Nick Le Pan are pretty persuasive. I will think about it. When other witnesses come before us, I will put questions to them on the issue of conflict of interest because I do not know the answer to it.

The MacKay report itself does not say that banks should get into the leasing business immediately. They talk about

communautaires et les actes philanthropiques. Si nous retenons cette recommandation, n'aurons-nous pas simplement une loi exigeant ce que j'appellerai un exercice annuel de «vantardise».

Ma question est la suivante: qui paie pour cet exercice annuel? Ne me dites pas que c'est le président de la banque. Ne me dites pas que ce sont les actionnaires des banques. Non. On fera un effort pour augmenter les contributions à la collectivité et alors le coût — qu'il s'agisse du coût pour convaincre les employés de participer aux bonnes oeuvres ou du coût de la philanthropie — sera reporté sur les consommateurs. Nous nous retrouverons avec une nouvelle taxe à la consommation destinée à aider les banques à mieux paraître. C'est ce qui me dérange. Je suis d'accord avec le but recherché, mais je crois que les moyens sont très mauvais.

Étant donné votre expérience dans ce domaine du soutien à la collectivité, pouvez-vous me donner des raisons de mettre mes réserves de côté?

M. Williams: Les concessionnaires sont fiers de leur contribution aux collectivités locales. Cette contribution peut être évaluée à 7 000 \$ en moyenne par concessionnaire. Elle se fait à un niveau très local. Le fond de la question est le suivant: quelle est la différence entre ce type de contribution et ce que font les banques? Vous l'avez très bien dit. Les contributions des banques viennent de grandes organisations et se différencient de celles des concessionnaires automobiles. Ce sont de petites entreprises familiales qui aident les oeuvres de charité locales, par exemple, de Summerside à Sherbrooke. C'est une façon très différente de donner. S'agissant des banques et de leurs contributions, les concessionnaires n'ont rien contre. S'il y a une chose dont nous voulons vous convaincre, c'est que nous ne sommes pas contre la participation des banques à la collectivité. Elles font beaucoup de bonnes choses. Nous disons ceci: ne les laissez pas dominer le marché de sorte que d'autres ne puissent pas également prendre part à ce processus.

Quant à savoir s'il faudra taxer le consommateur ou si les banques prélèveront des frais de service pour payer ce genre de choses, c'est une question dont il vous faudra déjà assez. Nous ne sommes peut-être pas bien placés pour répondre à cette question.

M. Hoddinott: Le fait que les concessionnaires soient tous des hommes d'affaires indépendants dans leurs propres collectivités présente un gros avantage. Ils ont des relations avec de nombreux groupes de citoyens, des hôpitaux et des organisations. Les organismes de charité sollicitent leur aide. Nous ne le faisons pas pour avoir de la publicité; nous en faisons déjà assez. Nous le faisons parce que nous faisons partie de la collectivité. Nous faisons bien plus que vous ne l'imaginez sans doute.

Le sénateur Oliver: La partie la plus convaincante de votre argument et de votre présentation devant nous est la question du conflit d'intérêt. Vous êtes très persuasif lorsque vous citez Nick Le Pan. Je vais y réfléchir. Lorsque d'autres témoins se présenteront devant nous, je leur poserais des questions sur le conflit d'intérêt car je ne connais pas la réponse.

Le rapport MacKay ne dit pas que les banques devraient se lancer dans la location-vente immédiatement. On parle

January 1, 2002. Is this not a reasonable length of time for manufacturers to adjust to the new reality?

Mr. Hoddinott: We are opposed to them getting into leasing at all. That is getting into the retail sector of the market. Whether they do it now or then, I do not think there will be much change with the way the manufacturers do business. The manufacturers are already heavily involved in the leasing business and they have standardized it quite a bit. It could not get any better for the consumer than it is now. The rates are very low and the residuals are very high. These are people who have a lot of experience in the industry. I would not see a change that would benefit the consumers over the next three years that would make it easier for the banks to get into leasing as a result of that.

Mr. Williams: The loss of credit that dealers will feel from running their own in-house lease company will be significant. For example, Campbell Ford averages about 100 units per year on their in-house lease company. In 2002, they will be caught between the ham and the sandwich. The credit will go missing from the banks to fund that as the banks start to compete directly in that business.

Senator Oliver: That does not necessarily follow.

Mr. Williams: How so?

Senator Oliver: He can still apply to the bank for credit or go to some other source to get the credit to run his leasing business.

Mr. Williams: One of the things that dealers tell us consistently is that there is a growing lack of choices on who will provide lease financing to your in-house company. I have an anecdote to share with you on this point.

We had a dealer in B.C. who, because of various financial arrangements with various banks, said: "I want to source my in-house lease company with a non-bank." Consequently, National Trust financed the in-house leasing company. Sure enough, one month later National Trust was taken over by the Bank of Nova Scotia. Following that, they went with a lease portfolio that was with Canada Trust, who then sold their lease portfolio to CIBC in that particular instance. That dealer said to me: "My choices are becoming more limited in terms of sourcing my in-house leasing. Also, I will be experiencing competitive pressure because the same people who will be making credit decisions and ratio decisions on my in-house leasing committee will be in competition with me." The point is that it does not change between now and 2002.

Senator Oliver: The heart of the MacKay task force report is, "Let us strengthen Canada's financial services sector by bringing in more competition in many forms." Let me give you a couple of statistics.

Automakers' financing arms control about 80.2 per cent of all retail vehicle leases signed last year compared with 10.1 per cent for auto dealers and 9.7 per cent for commercial leasing companies. Is this not a case of the manufacturers protecting their protectionist position? The Big Three are obviously dominant

du 1^{er} janvier 2002. N'est-ce pas un délai raisonnable pour donner le temps aux constructeurs de s'adapter à la nouvelle réalité?

M. Hoddinott: Nous sommes tout à fait contre l'arrivée des banques sur le marché de la location. C'est-à-dire dans son aspect commercial. Qu'elles le fassent maintenant ou plus tard, je ne crois pas que la façon dont les constructeurs gèrent leurs affaires changera beaucoup. Ils l'ont déjà beaucoup de location et ils ont pas mal uniformisé la démarche. Les choses ne pourraient pas aller beaucoup mieux qu'actuellement pour les consommateurs. Les taux sont très faibles et les valeurs résiduelles sont très élevées. Ce sont des gens qui ont une grande expérience de l'industrie. Je ne prévois pas grand changement qui profiterait aux consommateurs au cours des trois prochaines années et qui faciliterait l'arrivée des banques sur le marché de la location.

M. Williams: La perte de crédit dont souffriront les concessionnaires pour l'exploitation de leurs propres services de location sera importante. Campbell Ford, par exemple loue en moyenne 100 unités par an par ses services internes. En 2002, ils seront pris entre l'arbre et l'écorce. Les banques n'auront plus le crédit nécessaire pour financer ces opérations puisqu'elles commenceront à faire une concurrence directe sur ce marché.

Le sénateur Oliver: Ce ne sera pas nécessairement le cas.

M. Williams: Comment donc?

Le sénateur Oliver: Ils pourront quand même demander un crédit à la banque ou trouver d'autres sources de crédit pour financer leurs affaires.

M. Williams: Les concessionnaires ne cessent de nous dire qu'ils ont un choix de plus en plus restreint pour le financement de leurs activités de location. Je voudrais maintenant vous faire part d'une anecdote.

Un concessionnaire de Colombie-Britannique, à cause de divers arrangements financiers passés avec diverses banques, nous a dit: «Je veux financer mes services de location auprès d'un établissement qui ne soit pas une banque». National Trust a alors financé ses opérations de location. Et, bien sûr, un mois plus tard, la Banque de Nouvelle-Écosse reprenait le National Trust. Il a alors opté pour un portefeuille de location à Canada Trust, qui a ensuite vendu son portefeuille, à CIBC dans ce cas particulier. Ce concessionnaire m'a dit: «Mes sources de financement pour mes activités de location maison sont de plus en plus limitées. Et je vais subir la pression de la concurrence car les mêmes personnes qui décideront de mon crédit et des ratios au sein de mon comité de location interne seront en concurrence avec moi». Le fait est que les choses ne changeront pas entre aujourd'hui et l'an 2002.

Le sénateur Oliver: Le principal thème du rapport du groupe de travail MacKay est le suivant: «Renforçons le secteur des services financiers en accroissant la concurrence sous de nombreuses formes». Permettez-moi de vous donner quelques chiffres.

Les services financiers des constructeurs automobiles contrôlent environ 80,2 p. 100 des contrats de location de véhicules de détail signés l'année dernière, par rapport à 10,1 p. 100 pour les concessionnaires automobiles et 9,7 p. 100 pour les agences de location commerciales. Ne peut-on dire que ce sont les construc-

players. Why not open up the market for more competition? That is what MacKay says we should be doing.

Mr. Williams: Concerning those statistics, it is important to take into consideration a snapshot of the market-place at a certain point of time. Right now, there is an oversupply of vehicles worldwide. Factories are producing too much product, so they are trying to push product through as fast as they can. That is why when you look at the paper you find 1.9 per cent financing and zero per cent financing. Basically, they are supporting the sale of those vehicles with as low rates as possible. If you are running your own in-house lease company, you cannot compete with the high residual values that the factories are setting and the low interest rates at the same time. The consumer is the one who wins under that scenario, when the factories are being aggressive.

The other thing to remember is that there are 21 manufacturers competing in that market. It is not just a matter of one manufacturer dominating it as opposed to three banks.

Another point I would make to you concerns the false impression that the banks are not into leasing. We talked about how the banks finance a dealership to run their in-house leasing company but they are also there very aggressively with a program that is called a near-lease program. An example of that would be the Scotiabank Dealer Value Lease Plan. It is a carbon copy of GMAC's lease or Ford Credit's lease, with the exception that the bank does not take title of the vehicle because they cannot do so under the Bank Act. As a result, the dealer maintains title of the vehicle. The bank can provide the financing and the money for it but they are not buying and selling vehicles. Dealers are happy with the status quo because it keeps the banks out of the car business. However, if the banks do want to be out there aggressively putting lower interest rates in the market place — and, they have 450 dealers out there using the Scotia Dealer Value Lease Plan — they still do not get the title in the CCA. They are not in the car business. That is to say, they are not merchandisers, if that makes sense.

Senator Joyal: Thank you for your brief this morning. I should like to refer you to page 4, where you say:

The MacKay report also made an argument that caisses populaires in Quebec lease vehicles directly, so why can't banks?

Then you say:

In fact this is not the case in Quebec. In Quebec the caisses populaires have a written agreement with the dealership community not to lease directly. This is because they understand the conflict of interest position and therefore seek to be partners with small business not competitors.

teurs qui préservent leur position protectionniste? De toute évidence les «trois grands» dominent la situation. Pourquoi ne pas ouvrir le marché à davantage de compétition? C'est ce que nous conseillons de faire le rapport MacKay.

M. Williams: Concernant ces chiffres, il importe de prendre en considération l'état de la situation à un moment donné. En ce moment, il existe un surplus de l'offre de véhicules dans le monde. Les usines produisent trop de véhicules et elles essaient de forcer l'écoulement de leur production aussi rapidement que possible. C'est pour cela que l'on trouve des financements à 1,9 p. 100 et 0 p. 100. Dans le fond, elles favorisent la vente de ces véhicules en pratiquant des taux aussi faibles que possible. Pour celui qui a sa propre entreprise de location, il est impossible de soutenir la concurrence des fortes valeurs résiduelles fixées par les constructeurs et des faibles taux d'intérêt en même temps. C'est le consommateur qui sort gagnant de cette situation, lorsque les constructeurs se montrent agressifs.

Il ne faut pas oublier non plus qu'il y a 21 constructeurs en concurrence sur le marché. Il ne s'agit pas simplement de choisir entre la domination d'un seul constructeur plutôt que de trois banques.

Je voudrais également attirer votre attention sur l'impression erronée que les banques ne font pas de location. Nous avons parlé de la façon dont les banques financent les concessionnaires pour leur permettre d'exploiter leurs propres services de location, mais elles ont également un programme très dynamique que l'on appelle de la quasi-location. Un bon exemple serait le «Dealer Value Lease Plan» de la Banque de Nouvelle-Écosse. C'est une copie conforme du contrat de location-vente de GMAC ou de Ford Credit, la seule exception étant que la banque ne s'approprie pas le titre du véhicule car la Loi sur les banques ne l'y autorise pas. La banque peut fournir le financement et l'argent mais elle n'achète ni ne vend de véhicules. Les concessionnaires se satisfont du statu quo car ainsi les banques restent en dehors du marché automobile. Mais si les banques veulent intervenir sérieusement en introduisant des taux d'intérêt plus faibles sur le marché — et il y a déjà 450 concessionnaires qui utilisent le plan de location des concessionnaires de la Banque de Nouvelle-Écosse — cela ne leur donne pas le titre à la CADA. Elles ne sont pas dans le marché de l'automobile. C'est-à-dire qu'elles n'en font pas le commerce, si vous voyez ce que je veux dire.

Le sénateur Joyal: Merci pour votre présentation de ce matin. J'aimerais vous référer à la page 4, où vous dites ceci:

Le rapport MacKay avance également que puisque les caisses populaires louent des véhicules directement aux consommateurs au Québec, pourquoi les banques ne pourraient-elles pas le faire?

Ensuite vous dites:

Et bien, ce n'est pas le cas. Au Québec, les caisses populaires ont une entente écrite avec les concessionnaires automobiles voulant qu'elles ne louent pas directement. Car elles comprennent qu'il y a conflit d'intérêt et c'est pourquoi elles cherchent à s'associer aux petites entreprises et non pas à leur faire concurrence.

If the government is able to come to an arrangement whereby the banks should have more or less the same kind of agreement as the caisses populaires have with dealership communities, would you accept that? In other words, the question of conflict of interest that you have raised would be addressed in a proper way. Would you agree if it was solved in Quebec in that fashion?

Mr. Williams: The interesting part of the Quebec example is that the caisses populaires have made that recognition, but they operate in the same fashion as the banks do with the Scotia Dealer Value Lease Plan.

Our dealers across the country tell us that under the status quo — and, it is not just the Scotia Value Lease Plan; CIBC and the TD also have one — the banks have all kinds of ways to offer consumers financing indirectly as the Bank Act stands right now. That effort to offer these plans directly is simply a tax grab and an ability to capitalize on their consumer lists so that when you go into a bank branch you will be able to lease a vehicle and put insurance on that vehicle while at the same time you are in there to get your mortgage. I hope that answers your question.

Mr. Hoddinott: First, the capital cost allowance is a big part of allowing businessmen of our level to save capital and reinvest it in our own businesses. It is a capital intensive business and we would lose it under that scenario.

I also worry about the cost of credit. If the banks are permitted to enter into the leasing market, they could easily increase the price of the credit offered by pushing the interest rates up to match whatever they wanted — even if they were permitted to enter the market on a second-hand basis like that. Presently, they must keep the cost very competitive for dealers because there are other sources of capital. If they were doing it on the other end, I would worry that the cost would go up. It will result in higher rates for everyone.

Senator Joyal: When you say that the caisses populaires do not lease directly to customers, would it not be possible for the banks not to lease directly but to have an arrangement similar to the caisses so that the market will be largely open and the consumer will have the opportunity to have it if he so wishes but he would not be submitted directly to the pressure that you described?

Mr. Hoddinott: We need access to the funds. That is basically what is happening now. We have access to the funds through our own leasing operations and we lease and keep the vehicle ownership in our name. That keeps the caisses' rates competitive, too, because they know that, although the banks do not lease directly, they can go out and lease through the dealers.

I am worried that when the banks are doing the same sort of thing, that pressure to keep the rates down will not be there

Si le gouvernement parvient à conclure une sorte d'entente en vertu de laquelle les banques auraient plus ou moins le même arrangement avec les banques que celui des caisses populaires avec les concessionnaires, cela vous conviendrait-il? Autrement dit, la question du conflit d'intérêt serait réglée. Seriez-vous d'accord si le problème était réglé ainsi au Québec?

M. Williams: Ce qu'il y a d'intéressant dans l'exemple québécois, c'est que les caisses populaires ont reconnu le fait, mais elles fonctionnent de la même façon que les banques avec le plan de location des concessionnaires de la Banque de Nouvelle-Écosse.

Les concessionnaires de partout au pays nous disent qu'avec le statu quo — et il ne s'agit pas simplement du plan de la Banque de Nouvelle-Écosse, la CIBC et la TD en ont également un — les banques ont toutes sortes de façons d'offrir un financement indirectement aux consommateurs en vertu de la Loi sur les banques actuelle. Cet effort pour offrir ces plans directement est simplement un truc fiscal et une façon de profiter de leur liste de clients, de sorte que lorsque vous allez dans succursale bancaire, vous pouvez louer un véhicule et l'assurer, tout en contractant en même temps une hypothèque, pendant que vous êtes là. J'espère que cela répond à votre question.

M. Hoddinott: Tout d'abord, la déduction pour amortissement contribue largement à permettre aux hommes d'affaires de notre catégorie d'épargner du capital et de le réinvestir dans leurs propres entreprises. Il s'agit d'un secteur à forte intensité de capital et nous serions perdants dans un tel scénario.

Le coût du crédit également m'inquiète. Si l'on permet aux banques de se lancer sur le marché de la location, elles pourraient facilement faire monter les prix du crédit offert en haussant les taux d'intérêt pour s'aligner sur ce qu'elles voudraient — même si on les laissait pénétrer le marché indirectement comme vous le dites. En ce moment elles doivent offrir des taux concurrentiels aux concessionnaires car il existe d'autres sources de capitaux. Si elles intervenaient à l'autre bout, les coûts augmenteraient, j'en ai bien peur. Et les taux seraient plus élevés pour tout le monde.

Le sénateur Joyal: Puisque vous dites que les caisses populaires ne louent pas directement à leurs clients, ne serait-il pas possible que les banques ne louent pas directement, mais qu'elles aient un arrangement semblable à celui des caisses populaires de sorte que le marché soit largement ouvert et que le consommateur ait la possibilité de s'en prévaloir s'il le désire sans être soumis à la pression dont vous parlez?

M. Hoddinott: Nous devons avoir accès aux fonds. C'est en gros ce qui se passe en ce moment. Nous avons accès aux fonds par l'entremise de nos propres opérations de location, et nous louons et nous gardons le titre de propriété du véhicule à notre nom. C'est ce qui permet aux taux des caisses d'être concurrentiels également, car elles savent que les banques ne louent pas directement, elles doivent le faire par l'intermédiaire des concessionnaires.

Je crains que lorsque les banques feront le même genre de chose, il y aura davantage de pression pour que les taux restent à

because there is another source of capital and they will raise the rates again. We need access to well-priced funds.

Mr. Williams: From the consumers' perspective, when a consumer goes into a dealership — and I will use Bélisle Automobiles here because I know they are a Scotiabank Dealer Value Lease Customer here in Ottawa — the customer has the choice of a GMAC lease, a Scotiabank lease or the independent in-house lease company of Bélisle's, which is funded by a bank. At that point in time, the dealer must put the customer into the best contract possible — whether it is the Scotia Value Lease Plan, the GMAC lease or their in-house lease company. If they do not offer the customer the best of those three choices, the GM dealer down the street will offer it to that customer to take that sale.

The way it is now, the banks have their avenue to compete as they do in Quebec. That is why it is important to take the clothing off the lie that the banks are not into the leasing business. The question is not whether the banks should be in leasing, because they are in leasing; the question is how they are in leasing. They want it all.

The lines that have been drawn by government traditionally protect car dealers from the banks becoming merchandisers that are buying and selling cars by taking title. That is the bottom line.

Senator Joyal: One of the arguments we were given by the president of the Royal Bank, who was here earlier this week, is that other countries do it, so why not Canada. That is an overwhelming statement, but from your brief it seems that the situation in Canada is not exactly comparable to the situation in the United States.

Could you tell us how the banks in the U.K. are permitted to enter the leasing market in comparison to what happens in Canada?

Mr. Williams: First, in the United Kingdom the lease levels are negligible. People are not leasing their automobiles. That is one example.

Second, the lease rate in the United States, which is probably the most important one that we hear about, is about 23 per cent. Here in Canada our lease rate for automobiles is closer to 46 per cent of the market-place. Why is that the case? There is an industry term called the vehicle affordability index, which is also used by Statistics Canada. It sets out how many weeks it takes to buy a car. In Canada, because our disposable income is not as great as it is in the United States and our tax level is higher, vehicles are cheaper but it is harder for the consumer to purchase them. In order to finance them, leasing is a more attractive option in Canada. As a result of some of those factors, in Canada the independent in-house dealer leasing companies have represented a greater percentage of the market-place. Currently, about 1,200 dealers — that is, about one-third of them — have substantial portfolios in the area of in-house leasing.

de faibles niveaux car il y a une autre source de capital, et elles augmentent à nouveau les taux. Nous devons avoir accès à des fonds à des taux intéressants.

M. Williams: Du point de vue du consommateur, lorsqu'un consommateur va chez un concessionnaire — et je vais prendre l'exemple de Bélisle Automobiles car je sais qu'il utilise les plans de location de la Banque de Nouvelle-Écosse ici, à Ottawa — le client a le choix entre un contrat de GMAC, un contrat de la Banque de Nouvelle-Écosse et le contrat des services indépendants de Bélisle, qui est financé par une banque. Le concessionnaire doit alors offrir au client le meilleur contrat possible — que ce soit le plan de la Banque de Nouvelle-Écosse, le contrat de location GMAC ou le sien. S'il n'offre pas au client le meilleur de ces trois choix, le concessionnaire GM de l'autre côté de la rue l'offrira et fera la vente à sa place.

Dans l'état actuel des choses, les banques ont une façon de faire concurrence, comme au Québec. C'est pourquoi il est important de mettre fin à ce mensonge qui veut que les banques ne soient pas dans la location. La question n'est pas de savoir si les banques devraient s'occuper de location, car elles le font; la question est de savoir comment. Elles veulent tout.

Les limites imposées par le gouvernement protègent généralement les concessionnaires automobiles en empêchant les banques d'acheter et de vendre des véhicules en s'appropriant les titres. C'est le fond de l'histoire.

Le sénateur Joyal: Selon le président de la Banque Royale, qui s'est présenté devant nous plus tôt cette semaine, cela se fait dans d'autres pays, alors pourquoi pas au Canada? C'est un argument irrésistible, mais d'après ce que vous dites, il semblerait que la situation au Canada ne soit pas tout à fait comparable à celle des États-Unis.

Pouvez-vous nous dire comment la participation des banques du Royaume-Uni au marché de la location-vente se compare à la situation du Canada?

M. Williams: D'abord, au Royaume-Uni, le nombre de locations est négligeable. Les gens ne louent pas leurs véhicules. Voilà pour un exemple.

Ensuite, aux États-Unis, la proportion des locations, soit probablement la plus élevée de celles que nous connaissons, est d'environ 23 p. 100. Ici, au Canada, notre taux de location d'automobiles est plus proche de 46 p. 100 du marché. Pourquoi en est-il ainsi? Dans notre secteur, nous utilisons ce que nous appelons l'indice d'abordabilité des véhicules, dont se sert également Statistique Canada. Il indique combien de semaines il faut pour acheter une voiture. Au Canada, puisque notre revenu disponible est plus faible qu'aux États-Unis et que notre taux d'imposition est plus élevé, les véhicules sont meilleur marché mais il est plus difficile pour les consommateurs de se les procurer. La location est une solution plus intéressante au Canada pour les financer. C'est pour certaines de ces raisons que les services de location indépendants des concessionnaires ont représenté une plus grande proportion du marché. À l'heure actuelle, environ 1 200 concessionnaires, soit un tiers d'entre eux, ont d'importants portefeuilles de location.

The other point concerns how the experience is different for dealers in the United States. We did some numbers a few years ago. I stand to be corrected, but I think you will find that they are roughly accurate. It is often stated that we have five banks in Canada and there are 10,000 in the United States. We went into various markets to find out what the choices were for American dealers. In Chicago, the dealer had about 1,500 banks from which to choose; in Los Angeles, there were 700; and in Toronto there were seven.

To answer Senator Oliver's question, the problem is that there are fewer financial choices available to dealers in terms of the banking community here. That is a significant part of the equation here. Dealers in the United States are not suffering from the same competitive pressures from the banking industry. They have a lot of choice; they hold the cards.

Mr. Hoddinott: In the U.S., there is a lot more selection. Although the banks are clamouring to get into leasing now, I have seen them reverse field before. I do not know that they would be in leasing in the long term. It would not be a good thing for either the dealers or the consumers. However, manufacturers will stay in it because that is their core business.

I wish to point out to you that manufacturers use leasing and their finance companies as a merchandising tool to sell their products. With regard to competitiveness, it is not needed in the leasing financial sector because it is already there in the automotive sector, which is extremely competitive. All the manufacturers compete for the automotive business. Furthermore, leasing is used as a tool to sell our products; so with our franchising system, where we, as dealers, represent only one manufacturer, there is no need to add more competitiveness in the leasing industry. It is there through the manufacturer and the banks getting into it through the dealers with in-house leasing as they compete with each other for funding.

Mr. Williams: For example, in Ottawa you have 50 independently owned car dealers. Probably 13 are General Motors dealers that are independently owned, all competing with one another in this city. Car dealers compete with one another on deals.

I do not know anyone who has bought a car without checking prices elsewhere. Bank branches do not compete with each other in the same way.

Senator Meighen: It continues to bother me a little bit that much concern is being expressed about the banks assuming a dominant position if they were allowed to merge. Notwithstanding what you just said, here we have three large, money-making companies — the Chrysler, Ford and GM finance companies — dominating the leasing market to the extent of about 80 per cent, I believe, with 10.1 per cent for the auto dealers and 9.7 per cent for commercial leasing companies.

D'autre part l'expérience des concessionnaires américains est différente. Nous avons recueilli quelques chiffres l'année passée. Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois qu'en gros, vous les trouverez exacts. On dit souvent que nous avons cinq banques au Canada et qu'il y en a 10 000 aux États-Unis. Nous sommes allés dans divers marchés pour voir quels choix les concessionnaires américains avaient à leur disposition. À Chicago, le concessionnaire avait le choix entre quelque 1500 banques; à Los Angeles il avait le choix entre 700; et à Toronto entre sept.

Pour répondre à la question du sénateur Oliver, le problème est que le choix des banques à la disposition des concessionnaires est plus restreint ici. C'est un élément important de notre situation. Aux États-Unis, les concessionnaires ne subissent pas les mêmes pressions concurrentielles de la part de l'industrie bancaire. Ils ont un grand choix; ce sont eux qui mènent le jeu.

M. Hoddinott: Aux États-Unis, il y a un bien plus grand choix. Même si les banques revendiquent le droit de se lancer dans la location en ce moment, j'en ai déjà vu qui avaient fait marche arrière. Je ne sais pas si elles resteraient sur le marché de la location à long terme. Ce ne serait une bonne affaire ni pour les banques ni pour les consommateurs. Par contre les constructeurs y resteront car il s'agit pour eux d'une activité de base.

J'aimerais vous faire remarquer que les constructeurs automobiles se servent de leurs services de location et de financement comme outil de commercialisation pour leurs produits. La compétitivité n'est pas nécessaire dans l'aspect financier de la location puisqu'elle existe déjà dans le secteur de l'automobile qui est extrêmement compétitif. Tous les constructeurs se font concurrence pour le marché de l'automobile. En outre, la location sert d'outil pour la vente de nos produits; et avec notre système de franchise, en vertu duquel nous, les concessionnaires ne représentons qu'un seul constructeur, il n'est pas nécessaire d'accroître la concurrence dans le marché de la location. Elle se fait par le biais des constructeurs et les banques y participent par le biais des concessionnaires avec leurs services internes de location lorsqu'ils sont en concurrence les uns avec les autres pour l'obtention du financement.

M. Williams: À Ottawa, par exemple, il existe 50 concessionnaires automobiles indépendants. Parmi ceux-ci, 13 sont probablement des concessionnaires General Motors dont les propriétaires sont indépendants, qui se font tous concurrence dans cette ville. Les concessionnaires se font concurrence entre eux en proposant de bonnes affaires.

Je ne connais personne qui ait acheté une voiture sans aller vérifier les prix ailleurs. Les succursales bancaires ne se font pas concurrence de la même manière.

Le sénateur Meighen: Ce qui me dérange toujours encore un peu, c'est de constater que l'on s'inquiète autant de voir les banques assumer une position dominante si on leur permet de fusionner. Nonobstant ce que vous venez de dire, nous avons ici trois grandes sociétés qui font de l'argent, les sociétés de financement Chrysler, Ford et GM — qui dominent le marché de la location à 80 p. 100, je crois, 10,1 p. 100 allant aux concessionnaires et 9,7 p. 100 aux agences de location commerciales.

Mr. Williams: In the technical report, there is a more diverse spread than that. They give us 16 per cent of the market. It depends when you take it. They have taken the worst-case scenario in the body of the recommendation.

Senator Meighen: I suppose that is not dissimilar to the banks' argument that we should look not only at banking activities but at financial activities across the board, and then the concentration percentage is far less.

That is what I cannot get out of my head. If we support your position, we are saying "no" to competition in a market dominated 80 per cent plus by three players. My information is that the dealer's share of 10 per cent or 16 per cent is not a rising share but a diminishing one.

How can I say that I am against increased competition?

Mr. Hoddinott: I am a dealer and I can speak from a dealer's perspective. I cannot speak for the manufacturers. They have their own organizations and they know it from their own perspective. However, in my opinion, they are a victim of their own success in this regard. They have used leasing to make vehicles more affordable as the price has gone up for Canadians. You mentioned that it takes longer to pay for a vehicle, that vehicles cost more than in the U.S., when you factor in available income. One of the ways they have got around that is to "incentivize" leasing. They have steered customers away from purchasing into leasing because it is more affordable for them. They have invested considerable amounts of revenue to make it affordable. They just paid up for it, frankly. They bought that market share.

The manufacturers' finance companies have been so successful at this because their deals were so good that even we dealers could not compete with them in our own in-house dealerships. We have put the lease where it best suits the consumer, which, in this case, is with the manufacturer.

Senator Meighen: How could a dealer be expected to compete with Ford Credit? I would be surprised if you could give me a better deal.

Mr. Hoddinott: They are willing to reduce their interest rate to well below prime; they are willing to take very high residual values, which reduces the payments; and they are assuming the risk. The leases are open-ended. The customer may bring the vehicle back without any obligation.

Senator Meighen: Yet they still make a lot of money doing this, and I am not against that.

Mr. Hoddinott: That is yet to be seen because, with leasing, you have to wait until all the vehicles come back before you find out if you have made any money.

Senator Meighen: According to the figures I have, Chrysler Credit made \$51.6 million last year, versus \$8.4 million in 1983.

M. Williams: Le rapport technique donne une répartition plus égale. On nous donne 16 p. 100 du marché. Tout dépend du moment choisi. Et ils ont pris le scénario le pire dans leur recommandation.

Le sénateur Meighen: Je suppose que cela peut se comparer l'argument des banques qui disent que nous devrions tenir compte non seulement des activités bancaires mais des activités financières générales, et l'on obtiendrait un pourcentage de concentration bien moindre.

C'est ce que je n'arrive pas à me sortir de la tête. Si nous retenons votre position, nous disons «non» à la concurrence dans un marché dominé à 80 p. 100 ou plus par trois joueurs. Selon mes informations, la part des concessionnaires, de 10 ou 16 p. 100, ne va pas en augmentant, mais est en diminuant.

Comment puis-je dire que je suis contre une concurrence accrue?

M. Hoddinott: Je suis un concessionnaire et je peux parler du point de vue des concessionnaires. Je ne peux parler au nom des constructeurs. Ils ont leurs propres organisations et connaissent la situation selon leur propre perspective. Toutefois, à mon avis, ils sont victimes de leur propre succès à cet égard. Ils ont eu recours à la location afin que les véhicules soient plus accessibles lorsque les prix ont grimpé pour les Canadiens. Vous avez signalé qu'il faut plus longtemps pour payer un véhicule et que ce véhicule coûte plus cher qu'aux États-Unis, lorsqu'on tient compte du revenu disponible. Un des moyens qu'ils ont trouvés pour contourner la chose a été de rendre la location attrayante. Ils ont détourné la clientèle vers la location, car elle revenait moins cher que l'achat. Ils ont investi des revenus considérables pour la rendre accessible. Franchement, ils ont simplement payé pour cela. Ils ont acheté cette part du marché.

Les sociétés de financement des constructeurs automobiles ont si bien réussi, car ce qu'elles offraient était si intéressant que même nous, concessionnaires, ne pouvions soutenir leur concurrence dans nos propres établissements. Nous avons laissé la location là où cela est le plus intéressant pour le consommateur, c'est-à-dire, dans ce cas-là, chez le constructeur.

Le sénateur Meighen: Comment un concessionnaire pourrait-il faire concurrence à Ford Credit? Cela m'étonnerait que vous puissiez me proposer une meilleure affaire.

M. Hoddinott: Ils sont prêts à abaisser leurs taux d'intérêt bien en dessous du taux préférentiel; ils sont prêts à établir des valeurs résiduelles très élevées, ce qui réduit les paiements; et ils assument le risque. Les contrats sont ouverts. Le client peut rapporter le véhicule n'importe quand sans obligation.

Le sénateur Meighen: Et pourtant ils font beaucoup d'argent, et je ne suis pas contre cela.

M. Hoddinott: Cela reste à voir, car avec la location, il faut attendre d'avoir récupéré tous les véhicules avant de savoir si l'on a fait de l'argent.

Le sénateur Meighen: Selon les chiffres que j'ai, Chrysler Credit a fait 51,6 millions l'année dernière, par rapport à 8,4 millions en 1983.

Mr. Hoddinott: My information is that, this year, they are having quite a different experience.

Mr. Williams: The question is whether letting the banks into the market will make it more competitive. Let us take that 85-15 per cent market share.

Senator Meighen: The assumption is that the rates would come down.

Mr. Williams: The banks already have the ability, through Scotia Dealer Value Lease Plan and other products that we talked about, to offer a 1.9 per cent interest rate instead of 8 per cent. The first market share they will take over is the in-house leasing companies which they are currently financing, because they can compete with them. Campbell Ford cannot offer 1.9 per cent financing unless Ford Credit is backing them. They will go after the dealers' slice of the pie. Those will be the first guys to go.

The question really is whether you want dealers to be in the business of running small financial institutions in terms of offering the customers good leasing services on an independently owned basis, or whether you want to give that business to the banks.

Senator Angus said something of note. I am not here to defend the factories, but the factories in Oshawa and Windsor have made significant investments in Canada. When our dealers cannot get hail insurance, Ford Credit insures them because Ford Credit is in the business of keeping small businesses alive. The independent businessman does not care where Ford Credit is headquartered; he only cares that they are keeping their business alive.

Senator Meighen: The banks can write leases on heavy equipment, as I understand it.

Mr. Williams: Yes, they can, on vehicles over 21 tonnes.

Senator Meighen: That has not always been the case. Does anyone know when that came into being?

Mr. Williams: I think they were allowed to do that in 1980.

Senator Meighen: Before that, presumably, I could walk into my friendly tractor dealer and lease a tractor through him. Now the tractor dealer either offers that facility or has given it up and it is done by the bank, but the tractor dealer is still there and, I presume, depending on the state of the economy in general, making a good dollar or not. Is there not an analogy that could be drawn?

Mr. Hoddinott: The manufacturers' finance arms are not involved in the financing. I do not know whether you mean farm tractors or heavy trucks when you say "tractors." They are involved in both.

Senator Meighen: I will bow to you on that; any heavy equipment.

M. Hoddinott: A ma connaissance, les résultats de cette année sont très différents.

M. Williams: La question est de savoir si le fait de permettre aux banques de pénétrer le marché le rendra plus compétitif. Voyons cette répartition de 85-15 p. 100 du marché.

Le sénateur Meighen: On suppose que les taux baisseraient.

M. Williams: Les banques ont déjà la possibilité, par le biais du plan de location des concessionnaires de la Banque de Nouvelle-Écosse et autres produits dont nous avons parlé, d'offrir un taux d'intérêt de 1,9 p. 100 au lieu de 8 p. 100. La première part de marché qu'elles s'approprieront sera celle des services de location des concessionnaires qu'elles financent actuellement car elles pourront leur faire concurrence. Campbell Ford ne peut offrir un financement à 1,9 pour cent si Ford Credit n'est pas derrière. Elles chercheront à prendre la part de gâteau des concessionnaires. Ce seront les premiers à tomber.

La question est vraiment de savoir si vous voulez que les concessionnaires puissent avoir leurs propres institutions financières indépendantes pour offrir des services de location intéressants à leurs clients, ou si vous voulez donner cette activité aux banques.

Le sénateur Angus a dit quelque chose qui mérite d'être noté. Je ne suis pas ici pour défendre les constructeurs, mais les usines d'Oshawa et de Windsor ont réalisé d'importants investissements au Canada. Lorsque les concessionnaires ne peuvent obtenir une assurance contre la grêle, Ford Credit les assure parce que Ford Credit veut garder les petites entreprises en activité. Pour le petit entrepreneur, peu importe où se trouve le siège de Ford Credit; tout ce qui lui importe c'est qu'il aide les petites entreprises à rester en activité.

Le sénateur Meighen: Les banques peuvent louer du matériel lourd, si je comprends bien.

M. Williams: Oui, elles peuvent, lorsqu'il s'agit de véhicules de plus de 21 tonnes.

Le sénateur Meighen: Ça n'a pas toujours été le cas. Quelqu'un se souvient-il depuis quand?

M. Williams: Je crois qu'on les a autorisées à le faire en 1980.

Le sénateur Meighen: Avant cela, je suppose, je pouvais me présenter chez mon sympathique vendeur de tracteurs et louer un véhicule par son entremise. Aujourd'hui, le vendeur de tracteurs soit offre ce genre de service soit l'a abandonné et la banque a pris la relève, mais le vendeur de tracteurs est toujours là, je suppose, et, selon l'état de l'économie, fait de bonnes ou de mauvaises affaires. Ne peut-on y voir une certaine analogie?

M. Hoddinott: Les services financiers du fabricant ne participent pas au financement. Je ne sais pas si vous voulez parler de tracteurs agricoles ou de gros camions, lorsque vous dites «tracteurs». Elles s'occupent des deux.

Le sénateur Meighen: Vous en savez plus que moi, je vous le concède; n'importe quel matériel lourd.

Mr. Hoddinott: Heavy trucks, tractor trailers and that sort of thing are not involved, and the competition is needed there for access to funding.

We were involved in the heavy truck business for a while but are no longer. The problem there is that there is a heavy concentration of capital and very few customers. You do not need too many losses to be turned upside down because big trucks cost \$60,000 to \$100,000 and you just do not do a large volume of business in them. Ten or 20 a year would be a lot. Three or four losses can upset your whole portfolio. A dealer cannot assume that risk. He wants a bigger organization like a bank to do it in the case of heavy equipment.

Senator Meighen: Do you have one or more people in your dealership dedicated to leasing?

Mr. Hoddinott: We have two types of leasing. For in-house leasing, we have a manager who takes care of the portfolio.

Senator Meighen: Is that all that he or she does?

Mr. Williams: All they do is take care of our in-house leasing. There are three individuals in our dealership who do that. However, in our new vehicles showroom, the managers, business managers and salesmen are all intimately familiar with retail leasing.

Senator Meighen: If the banks were allowed to get into leasing, do you believe that you would have to let all those people go?

Mr. Hoddinott: I think that there would be a migration of the business from our showroom into the banks and we would end up with fewer salespeople, less management and a much lower margin, and I think that would be very bad for a small business like ourselves.

Mr. Williams: One of the things that I find inherently unfair about that is that a dealership invests in people to show the vehicles and takes all the risk of buying those vehicles from the factory. Dealers do not take cars on consignment. You have to buy them from the factories and you get the money for that from the banks. You have to borrow the money to bring in the inventory and pay interest to the banks. You have to carry a mortgage on your building. Yet, if we let banks into leasing, people will walk into the showroom, kick the tires, go for the test drive, and then go down the street to lease from the bank. There is something wrong with that scenario.

Senator Angus: I had some of the same concerns and questions that Senator Meighen did. You have helped to answer them. Until about 10 years ago, when you leased a car, the lease was with the dealers' leasing company. Today, if it is a GM dealer, it is GMAC leasing; if it is a Ford dealer, it is Ford Credit; et cetera. It is only if you ask a dealer to bring you in a foreign model car, for example, that they seem to have the facility to buy that car on your behalf and do a lease through their in-house company. I understand that this is a very limited activity.

M. Hoddinott: Les poids lourds, les gros porteurs et ce genre de choses ne font pas partie, et il faudrait une concurrence dans ce domaine pour l'obtention des fonds.

Nous nous occupons de poids lourds à un moment donné, mais plus maintenant. Le problème est que ce secteur exige une forte concentration de capital et que la clientèle est restreinte. Il suffit de quelques pertes pour se trouver en difficulté car les gros camions coûtent entre 60 000\$ et 100 000\$ et on ne fait pas un très gros volume d'affaires. Dix ou 20 véhicules par an, c'est déjà beaucoup. Et trois ou quatre pertes peuvent anéantir votre portefeuille. Un concessionnaire ne peut assumer un tel risque. Il préfère qu'une organisation plus importante comme une banque s'occupe du matériel lourd.

Le sénateur Meighen: Y a-t-il une ou plusieurs personnes dans votre concession qui se chargent des locations?

M. Hoddinott: Nous faisons deux types de location. Pour la location maison, nous avons un directeur qui s'occupe de ce portefeuille.

Le sénateur Meighen: Est-ce tout ce qu'il ou elle fait?

M. Williams: Tout ce qu'il fait c'est de s'occuper de nos locations maison. Nous avons trois personnes qui travaillent dans ce service dans notre concession. Toutefois, dans nos nouvelles salles de vente, les directeurs, directeurs des ventes et vendeurs connaissent tous très bien les modalités de nos locations de détail.

Le sénateur Meighen: Pensez-vous que si les banques étaient autorisées à pénétrer ce marché, vous seriez forcé de licencier ces gens-là?

M. Hoddinott: Je crois qu'il y aurait un déplacement des activités de nos salles de vente vers les banques et que nous finirions par employer moins de vendeurs, moins de cadres et que notre marge de profit serait réduite, et je crois que cela serait très mauvais pour de petites entreprises comme les nôtres.

M. Williams: Ce que je trouve vraiment injuste, dans cette histoire, c'est que les concessionnaires investissent dans le personnel qui montre les véhicules et prennent le risque d'acheter ces véhicules aux usines. Les concessionnaires ne prennent pas les véhicules en consignment. Il faut acheter les véhicules aux usines et obtenir l'argent nécessaire auprès des banques. Il faut emprunter l'argent pour se procurer le stock et payer des intérêts aux banques. Il nous faut hypothéquer nos bâtiments. Or si vous autorisez les banques à faire de la location, les gens viendront dans nos salles de vente, donneront quelques coups dans les pneus, feront un essai sur route et puis iront à la banque du coin pour signer un contrat de location. Il y a quelque chose qui ne va pas dans ce scénario.

Le sénateur Angus: J'avais un peu les mêmes inquiétudes et questions que le sénateur Meighen. Vous avez contribué à répondre à certaines d'entre elles. Jusqu'à il y a une dizaine d'années, lorsqu'on louait une voiture, on le faisait en passant par le service de location du concessionnaire. Aujourd'hui, s'il s'agit d'un concessionnaire GM, ce sera un contrat GMAC; si c'est un concessionnaire Ford, ce sera Ford Credit; et cetera. Ce n'est que si vous demandez une voiture étrangère, par exemple, que le concessionnaire semble pouvoir acheter cette voiture en votre nom

In your opening remarks, you made one statement that I found curious. You said that the MacKay task force was set up at the request of the banks. Do you have any evidence of that? That was news to me.

Mr. Hoddinott: I am just giving you my personal opinion on that. I cannot give you any more than anecdotal stories. The agenda looked as if it were pro-bank from the beginning. This may be an assumption, but it is my opinion nevertheless.

Mr. Williams: I do not want to bash the MacKay task force. The reception we received from the MacKay task force was somewhat different. It was: What is wrong if all the banks took over the car dealerships and ran them like Walmart? That is a great question. However, if you look at the background of the people on that task force, there is nobody from the automotive industry and nobody with a retail background. Are they studying the banking and automotive industry, or all industries, and making recommendations?

It is fair to say that it was a vision for the financial services industry. It starts to get dangerous when they discuss the distribution channel of automobiles. Perhaps there is not the same broad perspective that they should bring to the table on that.

Senator Angus: You may find the same situation here. We are not experienced car dealers. We value your coming here, and you do so on a regular basis. It helps us understand.

You are here representing the interest of the car dealers in Canada and not the consumer.

Mr. Williams: I would not say so.

Senator Angus: Senator Meighen's questioning would follow. Car leasing is another form of lending money, instead of going out and plunking down \$50,000 or whatever is the price of the model you choose, you can get these car leases now at incredibly low rates because interest rates have recently, at least, been low. It seems to me that the consumer would be the one to benefit if the MacKay recommendations were put into effect. Am I wrong on that? In other words, I sense that you folks are antibank for a different reason than Mr. Conacher.

Mr. Hoddinott: I am antibank in leasing. I will admit that I am a little defensive on that because I see it as a threat to our business. I am not against banks; I deal with them all the time.

Senator Angus: You need them.

Mr. Hoddinott: We have to have a source of capital. Manufacturers will not provide it to the same extent and we would not want them to. We need the competition.

et vous offrir un contrat par le biais de son service interne. Je crois comprendre qu'il s'agit d'une activité très limitée.

Dans votre introduction, vous avez dit quelque chose qui m'a semblé curieux. Vous avez dit que le groupe de travail MacKay a été établi à la demande des banques. En avez-vous des preuves? C'est la première fois que j'entends cela.

M. Hoddinott: Je ne fais que vous donner mon opinion personnelle sur le sujet. Je ne peux vous donner de renseignements plus précis. L'ordre du jour semblait probante dès le début. Ce n'est peut-être qu'une supposition, mais c'est mon opinion néanmoins.

M. Williams: Je ne veux pas dénigrer le groupe de travail MacKay. Le traitement que nous a réservé le groupe de travail MacKay était quelque peu différent. Il a posé la question suivante: serait-ce mal si toutes les banques reprenaient les concessions automobiles et les exploitaient comme des Wal-Mart? C'est une question géniale. Si vous examinez les antécédents des gens du groupe, il n'y a personne de l'industrie automobile, ni personne qui ait une expérience dans le commerce de détail. Est-ce qu'ils étudient le système bancaire et l'industrie automobile, ou toutes les industries, pour faire leurs recommandations?

Il est juste de dire qu'ils ont donné une vision qui s'applique à l'industrie des services financiers. Les choses commencent à se gâter lorsqu'ils discutent des canaux de distribution des automobiles. Peut-être n'ont-ils pas la même perspective élargie qui conviendrait pour cette question.

Le sénateur Angus: C'est peut-être la même chose ici. Nous ne sommes pas des concessionnaires automobiles. Nous apprécions que vous vous présentiez devant nous, et que vous le fassiez régulièrement. Cela nous aide à comprendre.

Vous êtes ici au nom des concessionnaires automobiles et non des consommateurs.

M. Williams: Je ne dirais pas cela.

Le sénateur Angus: Les questions du sénateur Meighen s'en suivent. La location de voiture est une autre forme de prêt; au lieu de dépenser d'un coup 50 000\$ ou tout autre montant que vaut le modèle que vous choisissez, vous pouvez maintenant obtenir un contrat de location à des taux incroyablement bas puisque les taux d'intérêt, du moins depuis récemment, sont bas. Il me semble que c'est le consommateur qui en profiterait si les recommandations du rapport MacKay étaient appliquées. Ai-je tort? En d'autres termes, j'ai l'impression que vous êtes contre les banques pour d'autres raisons que M. Conacher.

M. Hoddinott: Je suis contre les banques pour la location. J'avoue que je suis un peu sur la défensive à ce sujet, car j'y vois une menace pour nos affaires. Je ne suis pas contre les banques; je fais des affaires avec elles tout le temps.

Le sénateur Angus: Vous avez besoin d'elles.

M. Hoddinott: Nous avons besoin d'une source de capital. Les constructeurs ne pourraient pas nous l'offrir de la même façon et nous ne voudrions pas qu'ils le fassent. Nous avons besoin de compétitivité.

First, I do not think that the rates or the deals will get any better if the banks get into leasing. They are outstanding, half of prime, 25 per cent of prime, interest rates of 0.9 per cent — they are almost ludicrous. The residual values are extremely high from all the manufacturers. They have assumed an enormous amount of risk because their objective is to put the vehicle over the curb. There is enormous competition within the automobile industry, using leasing as a merchandising vehicle. The net benefit there is to the lessee, to the consumer who wants to lease.

The other thing I foresee that may be a problem would be that if the banks get into leasing, it would not be unusual for them to dominate that area. It would not be unheard of. They could absorb even as much as half of the market. After that happens, there would be fewer dealers involved in leasing to service customers. There would be a monopoly situation, or very close to it, where the banks would have so much of the industry they could push the rate back up.

I refer to the quote from the president of the Consumers' Association and I feel that is what he was referring to when he said that, in the long term, there is a danger there. That is my concern.

Senator Angus: In your business, then, in your view, anyway, the status quo is the only option.

Mr. Hoddinott: That is what we would prefer to see. We think it works well for all parties concerned, even the banks.

Senator Angus: You went into the minds of the banks for the motives of why they want to get in there and you talk about capital cost allowances, and you make a good point.

Is there some other motive on your side? Again, not knowing much more than that as a customer about that business, is there something in the used-car business tied in here? These two-year leases and the dealers are getting these cars back at these interesting buy-back prices; is there something there that we should know?

Mr. Hoddinott: With Ford, specifically, the risk is borne by Ford, not by the dealer. Right now, you can buy the vehicle back from Ford at substantially less than what they have invested in it.

Senator Angus: You, meaning the dealer?

Mr. Hoddinott: Yes. The vehicles are coming back at too high a residual. There is no benefit to us to have leasing contained within the manufacturers. They have taken on too high a residual price to begin with. Should we choose not to buy it, it goes to auction and they sell them for considerably less.

Senator Oliver: Do Budget, Hertz and Tilden buy those cars?

Mr. Hoddinott: They are too high for them, too. They would depreciate the vehicle faster than the leasing company would as a

D'abord, je ne crois pas que l'on obtiendrait de meilleurs taux ou modalités si les banques se mettaient à faire de la location. Les taux sont extraordinaires, à 50 p. 100 du taux préférentiel, 25 p. 100, des taux d'intérêts de 0,9 p. 100, c'est presque ridicule. Les valeurs résiduelles offertes par tous les constructeurs sont extrêmement élevées. Ils ont pris d'énormes risques car leur objectif est de mettre les véhicules en circulation. Il y a une concurrence énorme dans l'industrie automobile, et la location sert d'outil de commercialisation. L'avantage net va au consommateur qui décide de louer.

L'autre inconvénient que j'entrevois, c'est que si les banques entrent dans le marché de la location, on peut s'attendre à ce qu'elles dominent dans ce créneau. Ce ne serait pas la première fois. Elles pourraient s'approprier jusqu'à la moitié du marché. Et il y aurait alors moins de concessionnaires pour offrir des services de location aux consommateurs. On aurait une situation de monopole, ou quasiment, et les banques pourraient relever les taux...

Rappelez-vous ce que disait le président de l'Association des consommateurs, j'ai l'impression que c'est à cela qu'il pensait lorsqu'il a dit qu'à long terme, il y avait un risque. Voilà ce qui m'inquiète.

Le sénateur Angus: Dans votre secteur, donc, de toutes façons, le statu quo est la seule option.

M. Hoddinott: C'est ce que nous préférierions. Nous estimons que les choses sont bien ainsi pour tout le monde, même les banques.

Le sénateur Angus: Vous vous êtes mis à la place des banques pour essayer de comprendre pourquoi elles veulent investir ce marché, et vous parlez de déductions pour amortissement. Vous avez un bon argument.

De votre côté, avez-vous d'autres motivations? Encore une fois, je ne connais pas grand chose de plus dans ce domaine qu'un simple consommateur; y a-t-il quelque chose dans le marché des voitures usagées qui soit en jeu? Au bout de contrats de location de deux ans, les concessionnaires récupèrent les voitures à des prix de rachat très intéressants; y a-t-il quelque chose que nous devrions savoir?

M. Hoddinott: Dans le cas de Ford, plus particulièrement, c'est Ford qui assume le risque, pas le concessionnaire. En ce moment, vous pouvez leur racheter les véhicules pour des sommes bien inférieures à ce qu'ils y ont investi.

Le sénateur Angus: Vous voulez dire le concessionnaire?

M. Hoddinott: Oui. Les véhicules nous reviennent à des valeurs résiduelles bien trop élevées. Nous n'avons aucun avantage à limiter la location aux constructeurs. Pour commencer, ils ont accepté des valeurs résiduelles trop élevées. Lorsque nous décidons de ne pas racheter un véhicule, il est mis aux enchères et ils le vendent pour nettement moins.

Le sénateur Oliver: Budget, Hertz et Tilden achètent-ils ces voitures?

M. Hoddinott: Elles sont trop chères pour eux. Elles se déprécieraient plus rapidement chez eux qu'avec la location-vente.

rental. Often those vehicles show up at the auction and it drives the price that much further down for the lease vehicles.

Mr. Williams: As I understand it, leasing is just another form of lending. That is the crux of the issue; it is not another form of lending. When you lend money for an automobile, the customer has ownership of that. When you lease a vehicle, the key point is that the lessor, in this case the dealer, has ownership of that vehicle. So the dealer is taking the residual risk on it.

You are buying that car from the factory, lending it or giving the customer use of it while they pay you a fee for it and, at the end, you take the car back as it is and are in charge of disposing of it.

If the banks get into the leasing business, they are in the business of buying and selling the vehicles. They are merchandisers of goods. That is the fundamental difference.

As it is now, they are allowed to be in the business of providing all the financing options they want for leasing and near-lease products, except that they do not take title of the vehicle. They are not buying and selling vehicles. That is the fundamental difference that the banks have failed to appreciate before your committee.

You also said something about consumers. I will not pretend that we are here as the pro-consumer group. However, if you are going to lease a car, you should probably take a look at it.

In 1989, leasing was 4 per cent of the car market. Today, it is 45 per cent of the market. Nobody teaches you about how to lease a car when you are in high school. As an industry, we have an obligation to help teach people about that.

During the last review, we were criticized for not having the level of disclosure that we should have. Since that time, we have moved voluntarily to full lease disclosure. There is a checklist of the items to be disclosed at the back of this booklet.

The majority of leases last year in Canada were full disclosure. That is not the case in the United States. In 18 months, the provinces will have signed an agreement that full disclosure lease agreements will be the law in Canada in every jurisdiction. It is something we are proud of.

Senator Kenny: I am sympathetic to what I am hearing you say, gentlemen, but I am also confused. When you gave the example about leasing, you said that leasing is different from lending. You described how the car dealer continued to own the vehicle.

What was going through my mind was that car manufacturers can compete in terms of leasing. Car dealers can compete in terms of leasing. You do not want banks to compete in terms of leasing. Yet, I think you would recognize that another entrant in the market means more competition, which would be better for the consumer. Banks are already in leasing. You seem to be saying you do not want them selling cars. Yet, it is okay for you guys to make loans, or it is okay for GMAC to make the equivalent of loans. The fact of the matter is that, if banks are leasing aircraft or heavy equipment, they are taking the ownership of the vehicle or the

Souvent ces véhicules se retrouvent aux enchères et font baisser encore le prix de nos véhicules.

M. Williams: Si je comprends bien, la location-vente est simplement une autre forme de prêt. C'est tout le problème; ce n'est pas une autre forme de prêt. Lorsque vous prêtez de l'argent pour acheter une automobile, le client en a la propriété. Lorsque vous louez un véhicule, l'important est que le loueur, dans ce cas-là le concessionnaire, a la propriété du véhicule. C'est donc le concessionnaire qui assume le risque résiduel.

Vous achetez la voiture à l'usine, vous la prêtez ou en donnez la jouissance au client qui vous paie un droit en échange et, au bout du compte, vous reprenez le véhicule dans l'état où il est et c'est à vous de vous en débarrasser.

Si les banques se lancent sur ce marché, elles achèteront et vendront les véhicules. Elles feront du commerce de marchandises. C'est là la différence fondamentale.

En l'état actuel des choses, elles ont le droit de fournir toutes les options de financement qu'elles veulent pour la location ou la quasi-location de ces véhicules, sauf qu'elles ne prennent pas le titre de propriété. Elles n'achètent pas et ne vendent pas les véhicules. C'est là la différence fondamentale que les banques ont omis d'expliquer à votre comité.

Vous avez également parlé des consommateurs. Je ne vais pas prétendre que nous sommes ici pour représenter les consommateurs. Toutefois, si vous voulez louer une voiture, il faudra probablement étudier la situation.

En 1989, la location représentait 4 p. 100 du marché des voitures. Aujourd'hui sa part atteint 45 p. 100. À l'école, personne ne vous apprend à louer une voiture. Notre industrie a l'obligation d'aider à enseigner cela aux gens.

Lors de la dernière révision, on nous a reproché de ne pas avoir été aussi ouverts là-dessus qu'il aurait fallu. Depuis, nous avons volontairement fait le nécessaire pour être tout à fait clairs. Il y a une liste de tous les éléments qui doivent être divulgués au dos de ce feuillet.

La majorité des contrats signés au Canada l'année dernière étaient totalement transparents. Ce n'est pas le cas aux États-Unis. En 18 mois, les provinces ont signé un accord selon lequel tous les contrats seront obligatoirement clairs et complets dans toutes les provinces du Canada. Nous en sommes fiers.

Le sénateur Kenny: J'apprécie tout ce que vous dites, messieurs, mais je ne comprends pas bien. Lorsque vous avez donné l'exemple de la location, vous avez dit que louer est différent de prêter. Vous avez indiqué comment le concessionnaire demeure le propriétaire du véhicule.

Je me suis dit que les constructeurs automobiles peuvent être en concurrence sur le marché de la location. Les concessionnaires peuvent être en concurrence sur le marché de la location. Mais vous ne voulez pas que les banques se fassent concurrence sur ce marché. Or je suppose que vous reconnaîtrez que l'arrivée d'un nouvel intervenant sur ce marché accroîtrait encore la compétitivité, ce qui serait mieux pour le consommateur. Les banques font déjà de la location. Vous semblez dire que vous ne voulez pas qu'elles vendent des voitures. Or vous pouvez consentir des prêts, GMAC peut consentir l'équivalent de prêts. Le fait est que lorsque

piece of equipment. They are handling the risk. If they are taking collateral, that is what they are stuck with if the loan does not pan out.

I am not sure I follow the logic of the argument you are making. I wonder if you could walk me through it once more, please.

Mr. Hoddinott: As a dealer, no, we do not want the banks selling cars, just like I am sure department stores do not want them selling pots and pans. It will be competition from our point of view.

We have a lot of investment in our buildings because we are full-service organizations. We not only sell cars; we service them and warranty them. We administer the dealer's warranty. We have a lot of administrative costs. We have big facilities to store the cars. We have parts, body shops, and all those extras that the banks will not offer. We need all the parts of the business to make our business work because it is a very competitive industry.

Take away a part of the business and we will be uncompetitive. The result will be fewer dealers, less competition and less service for the customer.

I am worried that should the banks take the leasing business away from us and the manufacturers' finance companies, eventually there will be less competition in leasing, too.

Senator Kenny: Are the banks not saying the same thing to us?

Mr. Hoddinott: That they think they will offer more competition?

Senator Kenny: Yes.

Mr. Hoddinott: I do not think so. I cannot say from the point of view of a finance company versus a bank, but I assume their access to capital is a lot lower than it is for a manufacturer's finance arm. I am sure their capital is tied up in the manufacturing end. That is what they do.

Mr. Williams: If I have your question right, it is: "What are we complaining about?" There are 1,200 car dealers out there running their own independent lease companies and borrowing money from the banks. The banks have a role in our society to lend money so the car dealers can buy cars from the factory, take out mortgages, and enter into leasing lines of credit. They get all of that from the banks. Now the banks want to circumvent the process and be the same people who lend you money to run your business and at the same time have a list of your customers.

Senator Oliver: That is a conflict of interest.

Mr. Williams: Absolutely. They have a list of the renewal dates of those customers.

les banques louent des avions ou du matériel lourd, elles deviennent propriétaires du véhicule ou du matériel. Elles assument le risque. Si elles prennent un bien en garantie, c'est ce qui leur restera sur les bras si le prêt n'est pas remboursé.

Je crois que je ne comprends pas bien la logique de votre argument. Je me demande si vous pourriez me l'expliquer encore une fois, s'il vous plaît.

M. Hoddinott: En tant que concessionnaires, nous ne voulons pas que les banques vendent des voitures, tout comme, j'en suis sûr, les grands magasins ne voudraient pas qu'elles vendent des batteries de cuisine. Pour nous, ce sera de la concurrence.

Nous devons investir beaucoup dans nos bâtiments car nous offrons toute la gamme des services. Nous ne nous contentons pas de vendre des voitures, nous assurons leur entretien et nous les garantissons. Nous administrons la garantie des concessionnaires. Nous avons d'importants frais administratifs. Nous avons de vastes locaux pour y entreposer nos voitures. Nous avons des ateliers de pièces de rechange, de carrosserie, et toutes ces choses que les banques n'offriront pas. Nous avons besoin de tous ces éléments pour que nos affaires marchent car il s'agit d'une industrie fort compétitive.

Enlevez-nous une partie de nos activités et nous ne serons plus compétitifs. Il en résultera moins de concessionnaires, moins de concurrence et moins de service pour le client.

Je crains que si les banques nous prennent nos activités de location, à nous et aux services de financement des constructeurs, il y aura moins de compétitivité dans la location également.

Le sénateur Kenny: Les banques ne nous disent-elles pas la même chose?

M. Hoddinott: Qu'elles offriront une plus grande compétitivité?

Le sénateur: Oui.

M. Hoddinott: Je ne crois pas. Je ne peux pas dire pour une société de financement par rapport à une banque, mais je suppose qu'elles ont accès au capital à des conditions bien plus intéressantes que les services de financement des constructeurs. Je suis sûr que leur capital est immobilisé du côté de la production. Après tout, c'est le but de leurs activités.

M. Williams: Si je comprends bien votre question, vous demandez de quoi nous nous plaignons. Il existe 1200 concessionnaires qui exploitent leurs propres services de location indépendants et qui empruntent de l'argent aux banques. Les banques ont un rôle à jouer dans notre société en prêtant de l'argent afin que les concessionnaires automobiles puissent acheter les voitures à l'usine, contracter des hypothèques et accorder des marges de crédit de location. Ils trouvent tout cela dans les banques. Or les banques veulent maintenant contourner le processus et continuer à vous prêter l'argent nécessaire au fonctionnement de votre entreprise, tout en ayant la liste de vos clients.

Le sénateur Oliver: Il y a conflit d'intérêt.

M. Williams: Tout à fait. Elles ont la liste des dates de renouvellement de contrat de ces clients.

Take any small town, such as Summerside, P.E.I. A bank manager there will be in direct competition with the guy he is doing all the business with down the street. Those 1,200 dealers will not be in the business of leasing automobiles because the banks do not have to say, "We will not give automobile dealers credit to run their companies any more."

All they have to do is change the lending ratios. They get a little nervous and say, "We are going to change the lending ratio here and there." The next thing you know, you are out of the leasing business.

The point is that there will be less competition. You will replace 1,200 independent guys, who are out there trying to offer the consumer more choice, with five banks that will not offer the same choice.

Senator Callbeck: At the top of page 5, you say that the report does not mention that companies like Ford Credit played a crucial role in financial support for dealers throughout all economic cycles, whereas the banks traditionally abandoned dealers during economic downturns. Certainly there are many stories of banks walking away from small businesses when the economy is in a downturn. Is this your opinion, or is it based on any type of factual evidence?

Mr. Williams: It is not statistical evidence, but it is real evidence. With respect to the story I gave you about Ford Credit supplying insurance to dealers, that saved real jobs and real dealerships.

In the eastern provinces in the 1980s, more than any other part of the country, banks got nervous, and said, "We are pulling our lines of credit." Literally hundreds of dealers — and I would be happy to have them all come to see you, senator — can give you personal stories. The banks called loans on 24-hour notice, and said, "Listen, we are out of this game." The only companies that kept those dealerships in business were companies like GMAC and Ford Credit.

When those dealers talk about those times today, tears well up in their eyes. I thought my business was going under. I was 40 years old, and now I am 60. I have about 208 employees in two different dealerships. I would not be here today if it were not for GMAC.

If you need statistical support for that, we would be happy to provide it. It is a good point. We should probably document that in a clear way.

Senator Callbeck: The other point relates to tied selling. The task force feels that they addressed these areas adequately by recommendations. I assume you have looked at those recommendations. How do you feel about them?

Mr. Williams: Tied selling is obviously a fear, particularly if you give them the right to lease. If they are allowed to lease, there becomes a slippery slope.

Prenons l'exemple de n'importe quelle petite ville, comme Summerside, dans l'Île-du-Prince-Édouard. Un gérant de banque ferait directement concurrence à la personne avec laquelle il fait affaire, au coin de la rue. Ces 1 200 concessionnaires ne seront pas dans le marché de la location parce que les banques n'auront pas besoin de dire «Nous n'allons plus accorder aux concessionnaires le crédit dont ils ont besoin pour leurs activités»?

Il leur suffira de modifier leurs coefficients de prêt. Pour peu qu'elles s'énervent un peu et décident de changer les coefficients de prêts, par-ci, par-là, nous nous retrouverons éjectés du marché de la location.

Le fait est qu'il y aura moins de concurrence. Vous allez remplacer 1200 indépendants qui s'efforcent d'offrir un plus large choix aux consommateurs par cinq banques qui n'offriront pas le même choix.

Le sénateur Callbeck: Au haut de la page 5, vous dites que le rapport ne mentionne pas le fait que Ford Credit a joué un rôle crucial en donnant un appui financier aux concessionnaires durant tous les cycles économiques, alors que les banques les abandonnaient généralement en période de ralentissement économique. Les exemples de banques qui laissent tomber les petites entreprises en période de ralentissement économique sont certainement nombreuses. Cette affirmation est-elle une opinion ou est-elle fondée sur des faits quelconques?

M. Williams: Je ne peux pas vous le démontrer avec des statistiques, mais c'est un fait. Je vous ai mentionné que Ford Credit fournissait une assurance aux concessionnaires, cela a permis de sauver de vrais emplois et de vraies concessions.

Dans les Cantons de l'Est dans les années 80, plus que n'importe où au pays, les banques sont devenues nerveuses et ont dit «Nous retirons nos marges de crédit». Des centaines de concessionnaires littéralement — et j'aimerais bien qu'ils viennent tous vous rencontrer, sénateur — pourraient vous conter des histoires qui leur sont arrivées personnellement. Les banques appelaient pour exiger le remboursement de prêts à 24 heures d'avance en disant «Nous nous retirons du jeu». Les seules sociétés qui ont gardé ces concessionnaires en activité sont des sociétés comme GMAC et Ford Credit.

Lorsque ces concessionnaires se rappellent de cette époque, les larmes leur montent aux yeux. J'ai cru que j'allais faire faillite. J'avais 40 ans, aujourd'hui j'en ai 60. J'ai environ 208 employés dans deux établissements différents. Je ne serais pas ici aujourd'hui sans l'aide de GMAC.

Si vous avez besoin de statistiques pour appuyer cela, je vous les fournirai avec plaisir. C'est une bonne idée. Nous devrions mettre cela par écrit de façon claire.

Le sénateur Callbeck: L'autre argument a trait aux ventes liées. Le groupe de travail estime qu'il a traité la question comme il se doit dans ses recommandations. Je suppose que vous en avez pris connaissance. Qu'en pensez-vous?

M. Williams: Les ventes liées constituent évidemment un risque, surtout si vous les autorisez à louer. Si on leur permet de louer, le risque est là.

One of the things we are most concerned about with tied selling is that you can outlaw it but there is always a softer type of tied selling that goes on. When you go into a bank, you are grateful to the bank for giving you the mortgage on the house. They are not making you take the car loan or the other insurance products, but you are so grateful that you are not in a position of power to deal with them. It is unfair to put bank managers in control of all levels of financial services in this country.

Mr. Hoddinott: I do not think it would be unrealistic to say that in some cases you are beholden to your bank. You depend on the manager's largess for your credit line and your operating line. You would hate to be in a position where he now needs the dealer to do something.

With regard to consumers, they sell their own products, and I can only assume they will take advantage of that.

I think the MacKay report did have provisions for tied selling and consumer protection. I did not read the report in detail, I must admit. I stuck to the part regarding automobile leasing. If the report covers those things, it would be worthwhile following up from our point of view.

Mr. Williams: To be specific about the MacKay report on tied selling, it goes back to what Senator Oliver said. It is a question of timing. If you could have proof for the next 10 years that tied selling could be outlawed, and have 10 years' worth of experience that new tied selling provisions would work, maybe that would change the perspective small business has of the banks. However, to say that you will holus bolus throw small business and consumers to the wind without having some track record to prove that these tied selling provisions work, that is a real question mark.

The Deputy Chairman: As much as I would like to have Senator Oliver rewarded for his good works, we will adjourn this meeting. Thank you very much.

The committee adjourned.

L'une des choses qui nous inquiète le plus, en ce qui concerne les ventes liées, est que l'on peut les interdire, mais qu'il y a toujours une façon moins visible de procéder. Lorsque vous allez chez votre banquier, vous lui êtes reconnaissant de vous donner une hypothèque sur votre maison. Il ne vous force pas à prendre le prêt pour votre auto ou d'autres produits d'assurance, mais vous êtes tellement reconnaissant que vous n'êtes pas en position de traiter avec lui. Il est injuste de donner aux banquiers le contrôle de tous les services financiers dans notre pays.

M. Hoddinott: Je ne crois pas qu'il serait exagéré de dire que dans certains cas, on se sent redevable à sa banque. On dépend des largesses de son banquier pour sa marge de crédit et pour son prêt d'exploitation. Il serait plutôt désagréable de se retrouver dans une situation ou tout d'un coup le banquier aurait quelque chose à demander au concessionnaire.

En ce qui a trait aux consommateurs, ils vendent leurs propres produits, et je ne peux que supposer qu'ils en profiteront.

Je crois que le rapport MacKay contenait des dispositions visant les ventes liées et la protection des consommateurs. Je dois admettre que je n'ai pas lu le rapport en détail. Je m'en suis tenu aux passages qui concernent la location automobile. Si le rapport traite de ce genre de choses, nous pensons qu'il vaudrait la peine d'y donner suite.

M. Williams: En ce qui concerne ce que le rapport MacKay dit à propos de la vente liée, on en revient à ce que disait le sénateur Oliver. C'est une question de temps. Si l'on pouvait prouver, au cours des dix années à venir, qu'il est possible d'interdire les ventes liées et avoir dix années d'expérience prouvant que les nouvelles dispositions sur les ventes liées sont efficaces, peut-être cela changerait-il l'idée que les petites entreprises ont des banques. Mais dire que l'on va tout d'un coup entraîner les petites entreprises et les consommateurs sur cette voie sans pouvoir s'appuyer sur des antécédents qui prouvent que ces dispositions sur les ventes liées fonctionnent, cela n'est pas évident.

Le vice-président: J'aimerais bien que le sénateur Oliver soit récompensé pour ses bonnes oeuvres, mais je dois néanmoins lever la séance. Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

September 30, 1998

From the Canadian Fraternal Association:

Mr. Stephen Taylor, President and Chief Executive Officer,
Lutheran Life;

Mr. Richard May, Vice-President; and

Mr. Ralf Hensel, Senior Counsel, Independent Order of
Foresters.

From the Consumers' Association of Canada:

Ms Gayl Lacombe, President; and

Ms Jennifer Hillard, Vice-President, Policy.

*From the Canadian Association of Insurance and Financial
Advisors:*

Mr. Robert Fleischacker, Chair; and

Mr. David Thibaudeau, President.

October 1, 1998

From Democracy Watch:

Mr. Duff Conacher, Coordinator.

From the Canadian Automobile Dealers Association:

Mr. Huw Williams, Director of Government Affairs; and

Mr. Gordon Hoddinott, President, Campbell Ford, Ottawa.

Le 30 septembre 1998

De l'Association fraternelle canadienne:

M. Stephen Taylor, président-directeur général, Lutheran Life;

M. Richard May, vice-président; et

M. Ralf Hensel, conseiller juridique, Ordre indépendant des
forestiers.

De l'Association des consommateurs du Canada:

Mme Gail Lacombe, présidente; et

Mme Jennifer Hillard, vice-présidente, Politiques.

*De l'Association canadienne des conseillers en assurance et en
finance:*

M. Robert Fleischacker, président du conseil
d'administration; et

M. David Thibaudeau, président.

Le 1^{er} octobre 1998

De Démocratie en surveillance:

M. Duff Conacher, coordonnateur.

De la Canadian Automobile Dealers Association:

M. Huw Williams, directeur des Affaires gouvernementales;
et

M. Gordon Hoddinott, président, Campbell Ford, Ottawa.



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Monday, October 5, 1998
Tuesday, October 6, 1998 (a.m.)
Tuesday, October 6, 1998 (p.m.)

Le lundi 5 octobre 1998
Le mardi 6 octobre 1998 (avant-midi)
Le mardi 6 octobre 1998 (après-midi)

Issue No. 29

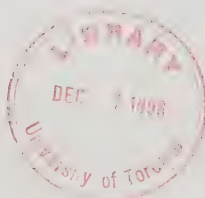
Fascicule n° 29

**Thirty-second, thirty-third and
thirty-fourth meetings on:**
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

**Trente-deuxième, trente-troisième et
trente-quatrième réunions concernant:**
L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kroft
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, P.C.	(or Kinsella (acting))
(or Carstairs)	Meighen
Joyal, P.C.	Oliver
Kenny	Stewart
Kolber	

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to Rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Joyal substituted for that of the Honourable Senator Hervieux-Payette (*October 5, 1998*).

The name of the Honourable Senator Kroft substituted for that of the Honourable Senator Austin (*October 5, 1998*).

The name of the Honourable Senator Kelleher substituted for that of the Honourable Senator Spivak (*October 1, 1998*).

The name of the Honourable Senator Spivak substituted for that of the Honourable Senator Kelleher (*October 1, 1998*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kroft
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, c.p.	(ou Kinsella (suppléant))
(ou Carstairs)	Meighen
Joyal, c.p.	Oliver
Kenny	Stewart
Kolber	

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications à la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Joyal est substitué à celui de l'honorable sénateur Hervieux-Payette (*le 5 octobre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Kroft est substitué à celui de l'honorable sénateur Austin (*le 5 octobre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Kelleher est substitué à celui de l'honorable sénateur Spivak (*le 1^{er} octobre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Spivak est substitué à celui de l'honorable sénateur Kelleher (*le 1^{er} octobre 1998*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Monday, October 5, 1998

(52)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 5:00 p.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (12).

Other senator present: The Honourable Senator Di Nino (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director, Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Insurance Bureau of Canada:

Mr. George L. Cooke, Chair, Bank/Insurance Steering Committee of the Insurance Bureau of Canada and President and Chief Executive Officer of the Dominion of Canada General Insurance Company;

Mr. George D. Anderson, President and Chief Executive Officer of the Insurance Bureau of Canada; and

Mr. Mark Yakabuski, Vice-President, Government Relations.

From the Insurance Brokers Association of Canada:

Mr. Mike Toole, President;

Mr. Jim Ball, President-elect;

Mr. Robert Ballard, Vice-President;

Ms Mabel Samson, Executive Director; and

Mr. Dan Tessier, Public Affairs.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Cooke made an opening statement and then, along with Mr. Anderson and Mr. Yakabuski, answered questions.

Mr. Toole made an opening statement and then, along with the other witnesses, answered questions.

The committee moved *in camera* to discuss future business.

At 8:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le lundi 5 octobre 1998

(52)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 17 heures, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, p.c., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (12).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Di Nino (1).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du Bureau d'assurance du Canada:

M. George L. Cooke, président, comité directeur du Bureau d'assurance du Canada sur la bancassurance, et président et chef de la direction, Dominion of Canada, compagnie d'assurance générale;

M. George D. Anderson, président et chef de la direction du Bureau d'assurance du Canada; et

M. Mark Yakabuski, vice-président, Relations gouvernementales.

De l'Association des courtiers d'assurance du Canada:

M. Mike Toole, président;

M. Jim Ball, président élu;

M. Robert Ballard, vice-président;

Mme Mabel Samson, directrice exécutive; et

M. Dan Tessier, Affaires publiques.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de l'état du système financier canadien et, en particulier, l'étude du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Voir le texte intégral de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Cooke fait une déclaration et, avec l'aide de MM. Anderson et Yakabuski, répond aux questions.

M. Toole fait une déclaration et, avec l'aide d'autres témoins, répond aux questions.

Le comité poursuit sa séance à huis clos pour discuter de ses travaux futurs.

À 20 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Tuesday, October 6, 1998
(53)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (12).

Other senators present: The Honourable Senators Di Nino and Kinsella (2).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director, Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

Note: The Honourable Senator Joyal refrained from participating in the session with Great-West Life Assurance Company.

WITNESSES:

From the Great-West Life Assurance Company:

Mr. Ray McFeeters, President and Chief Executive Officer;
Ms Sheila Wagar, Senior Vice-President, General Counsel and Secretary; and
Mr. Allan Edwards, Senior Vice-President and Chief Actuary.

From the Sun Life Assurance Company Canada:

Mr. Don Stewart, President and Chief Executive Officer; and
Mr. Christopher Barry, Assistant Vice-President.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. McFeeters made an opening statement and then, along with Allan Edwards and Sheila Wagar, answered questions.

Mr. Stewart made an opening statement and then, together with Mr. Barry, answered questions.

At 12:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le mardi 6 octobre 1998
(53)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (12).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Di Nino et Kinsella (2).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Nota: L'honorable sénateur Joyal s'est abstenu de participer à la rencontre avec la compagnie d'assurance-vie Great-West.

TÉMOINS:

De la Great-West, compagnie d'assurance-vie:

M. Ray McFeeters, président et chef de la direction;
Mme Sheila Wagar, vice-présidente principale, avocate-conseil et secrétaire; et
M. Allan Edwards, vice-président principal et actuaire en chef.

De la Compagnie d'assurance-vie Sun Life du Canada:

M. Don Stewart, président et chef de la direction; et
M. Christopher Barry, adjoint au vice-président.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de l'état du système financier canadien et, en particulier, de l'étude du groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Voir le texte intégral de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. McFeeters fait une déclaration et, avec l'aide de M. Allan Edwards et de Mme Wagar, répond aux questions.

M. Stewart fait une déclaration et, avec l'aide de M. Barry, répond aux questions.

À 12 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Tuesday, October 6, 1998
(54)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (11).

Other senator present: The Honourable Senator Di Nino (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director, Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From AGF Management Ltd, Mackenzie Financial Corp. and Trimark Investment Management Ltd:

Mr. Blake C. Goldring, President and Chief Operating Officer, AGF Management Limited;

Mr. Jim Hunter, President, Mackenzie Financial Corporation; and

Mr. William C. Harker, Senior Vice-President, Trimark Financial Corporation.

From TelPay:

Mr. W.H. Loewen, President.

From the Canadian Institute of Chartered Accountants:

Mr. Graeme K. Rutledge, Chair, CICA Financial Institutions Reform Study Group;

Ms Sylvia Smith, Director, Accounting Standards; and

Ms Diana R. Hillier, Director, Auditing Standards.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Goldring made an opening statement and then, along with Messrs Hunter and Harker, answered questions.

Mr. Loewen made an opening statement and then answered questions.

Mr. Rutledge made an opening statement and then, along with Ms Smith and Ms Hillier, answered questions.

OTTAWA, le mardi 6 octobre 1998
(54)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 13 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (11).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Di Nino (1).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De AGF Management Ltd, Mackenzie Financial Corp. et Trimark Investment Management Ltd:

M. Blake C. Goldring, président et chef des opérations, AGF Management Limited;

M. Jim Hunter, président, Mackenzie Financial Corporation; et

M. William C. Harker, premier vice-président, Trimark Financial Corporation.

De TelPay:

M. W.H. Loewen, président.

De l'Institut canadien des comptables agréés:

M. Graeme K. Rutledge, président, Groupe d'étude de l'ICCA sur la réforme des institutions financières;

Mme Sylvia Smith, directrice, Normes comptables; et

Mme Diana R. Hillier, directrice, Normes de vérification.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et, notamment, du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Goldring fait une déclaration et, de concert avec MM. Hunter et Harker, répond aux questions.

M. Loewen fait une déclaration et répond aux questions.

M. Rutledge fait une déclaration et, de concert avec Mmes Smith et Hillier, répond aux questions.

At 4:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

À 16 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, October 5, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 5:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, tonight we will hear from two groups of witnesses on our study of the MacKay report, the report into the future of the Canadian financial services sector. Our first witnesses tonight are from the Insurance Bureau of Canada and our second witnesses are from the Insurance Brokers Association of Canada. Please proceed.

Mr. George L. Cooke, Chair, Bank/Insurance Steering Committee of the Insurance Bureau of Canada: Honourable senators, we come before you today to address certain recommendations made in the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. I am accompanied by George Anderson, President and CEO of the Insurance Bureau of Canada. We are both very pleased to be with you.

Since its release a few weeks ago, the MacKay report has provoked a spirited, national conversation dominated by a few loud voices, those of the five large banks and the large insurance companies. Collectively and separately, they have expressed their full endorsement of the report and recommendations. Drowned out in the din, to some extent, are the fringe players — small life insurance companies, trust companies, credit unions, large and small property and casualty insurers, insurance brokers and, of course, consumers.

Most importantly, I am here to share with you the perspective of a significant segment of this largely ignored constituency. In doing so, I wear four hats. First, I am President and Chief Executive Officer of the Dominion of Canada General Insurance Company, a 100 per cent Canadian-owned property and casualty insurer which distributes its products nationally through a network of independent brokers. Second, I am a Director of the Insurance Council of Canada and Chair of its banks and insurance company. Third, I am a transplanted northern Ontarian who has been known to chafe at the tendency of Bay Street to project its paternalistic single-mindedness on smaller communities that happen to be outside Toronto. Fourth, I am a consumer who is confused by the confusion that seems to permeate this debate. That is, what is good for me, what is bad for me, and who is looking out for my interests?

In all four roles, I am focused on the particular recommendation in the report which would permit banks to retail insurance products from their branches.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 5 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 17 heures, pour étudier la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Chers collègues, dans le cadre de notre étude du rapport MacKay, nous entendrons ce soir deux groupes de témoins, soit le Bureau d'assurance du Canada, puis l'Association des courtiers d'assurance du Canada. Vous avez la parole.

M. George L. Cooke, président, comité directeur du Bureau d'assurance du Canada sur la bancassurance: Honorables sénateurs, notre présentation portera sur certaines recommandations du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Je suis venu en compagnie de George Anderson, président et chef de la direction du Bureau d'assurance du Canada. Nous sommes tous deux ravis d'être ici.

Depuis sa parution, il y a quelques semaines, le rapport MacKay suscite partout au Canada des réactions animées, où dominent les voix des cinq grandes banques et des principales compagnies d'assurances. Collectivement et séparément, elles endossent entièrement le rapport et ses recommandations. Dans tout ce vacarme, on entend à peine les autres intervenants de second plan que sont les petites compagnies d'assurance-vie, les compagnies de fiducie, les coopératives de crédit, les grandes et petites sociétés d'assurances multirisques et, bien sûr, les consommateurs.

Je suis ici pour partager avec vous la perspective d'un secteur important de cet électorat largement laissé de côté. Ce faisant, j'agis à quatre titres. Premièrement, je suis président et chef de la direction de la compagnie d'assurance-générale Dominion of Canada, société d'assurances multirisques entièrement canadienne, qui distribue ses produits au Canada par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers indépendants. Deuxièmement, je suis membre du conseil d'administration du Conseil d'assurances du Canada et président de son comité directeur sur la bancassurance. Troisièmement, comme Ontarien du nord transplanté à Toronto, j'ai la réputation d'être impatient face à la tendance de Bay Street à projeter son étroitesse d'esprit paternaliste sur les petites collectivités qui ont le malheur de se trouver à l'extérieur de Toronto. Quatrièmement, je suis un consommateur dérouter par la confusion qui semble entourer ce débat. Autrement dit, je me demande ce qu'il y a de bon ou de mauvais pour moi dans ce débat et qui veille sur mes intérêts.

Dans mes quatre rôles, je me suis penché sur une recommandation particulière du rapport voulant qu'on autorise les banques à vendre au détail des produits d'assurance, par l'intermédiaire de leurs succursales.

The task force members seem to have ignored the commitments made by Finance Minister Martin early in 1996 and the enthusiastic response he received from all members in the house. This radical, proposed change has been discussed soberly as the logical next step in the financial services sector. No big deal, they say. In my view, we are about to step on a landmine with our eyes wide open.

Before proceeding, let me note that I appeared before the MacKay task force and offered them some very simple views.

First, that the property and casualty industry was distinct. The task force accepted this proposition in its report, but it ignored it completely in its analysis and conclusions.

Second, that the bank branch retailing of property and casualty products will raise serious privacy and coercive tied selling issues. They accepted that proposition but wrongly, in our view, believed that these issues can be addressed satisfactorily through legislation.

Third, that if branch selling is permitted, it will lead to significant job loss for rural Canada, with all the attendant, negative local consequences. The task force completely ignored this concern.

Interestingly, our research indicates that 75 per cent of Canadians — 85 per cent in Atlantic Canada — do not support the sale of insurance through bank branches if it means that jobs in the insurance industry will be lost.

Why, then, is the life insurance industry apparently pleased with the report while the property and casualty industry is not? What is so different about the property and casualty market? For a start, approximately two-thirds of the products sold by property and casualty companies are required; that is, they are either mandated by provincial legislation — such as automobile insurance — or required by financial institutions. Try getting a mortgage without approval for a home insurance policy. This point is completely ignored by the task force. This market is onerously regulated under at least 10 different provincial statutes, and it is highly competitive. The special accommodations that this market has made to achieve public policy and political goals demand that drastic reform be undertaken with exceptional care.

Life insurance companies sell a different product, and, accordingly, the industry is less regulated. No one is required by law to buy life insurance. It is discretionary. Life companies carry more diversified products, including mortgages and segregated funds. These companies are excited about getting access to the Canada payment system. They want to be like the banks. We, the property and casualty companies, do not.

Les membres du groupe de travail semblent n'avoir pas tenu compte des engagements pris par le ministre des Finances Martin, au début de 1996, ni de la réponse enthousiaste qu'il avait reçue de tous les députés. Ce changement radical proposé par le rapport a été faiblement débattu comme étant la prochaine étape logique de l'évolution du secteur des services financiers. On a considéré que ce n'était pas une grosse affaire. Je suis d'avis que nous marchons à la catastrophe les yeux grands ouverts.

Avant d'aller plus loin, je signale que j'ai comparu devant le groupe de travail MacKay pour faire valoir des arguments très simples.

J'ai d'abord fait remarquer que le secteur des assurances multirisques est une industrie distincte. Le groupe de travail a retenu cet argument dans son rapport, mais n'en a pas tenu compte dans son analyse ni dans ses conclusions.

J'ai ensuite soutenu que la vente au détail d'assurances multirisques par les banques soulèverait de graves questions de respect de la vie privée et de ventes liées sous pression. Les membres du groupe de travail en ont convenu, mais ils ont commis l'erreur, à notre avis, de croire qu'une mesure législative répondrait de façon satisfaisante à ces questions.

Enfin, si l'on autorisait les succursales bancaires à vendre des assurances, il y aurait des pertes d'emplois considérables dans les régions rurales du Canada, avec toutes les répercussions locales que cela entraînerait. Le groupe de travail n'a pas du tout tenu compte de cette préoccupation.

Il est intéressant de noter que, selon les études que nous avons menées, 75 p. 100 des Canadiens — 85 p. 100 des Canadiens de la région atlantique — désapprouvent la vente d'assurances dans les succursales des banques, si cela devait entraîner des pertes d'emplois dans l'industrie des assurances.

Alors, pourquoi le secteur de l'assurance-vie semble-t-il se réjouir du rapport, alors que ce n'est pas le cas de celui des assurances multirisques? Qu'est-ce qui est si différent sur le marché des assurances multirisques? Pour commencer, environ les deux tiers des produits vendus par les compagnies d'assurances multirisques sont exigés soit par une loi provinciale — l'assurance-automobile, par exemple — ou par des institutions financières. Pour obtenir un prêt hypothécaire, il faut l'approbation d'une police d'assurance sur la maison. Cet argument n'a pas été retenu par le groupe de travail. Ce marché est lourdement réglementé, en vertu d'au moins dix lois provinciales différentes, et la concurrence y est très serrée. Les arrangements spéciaux que ce marché a pris pour respecter l'ordre public et les buts politiques exigent qu'une réforme rigoureuse soit entreprise avec des soins exceptionnels.

Les sociétés d'assurance-vie vendent des produits différents et sont donc moins réglementées. La loi n'oblige personne à souscrire une assurance-vie. Chacun est libre de le faire ou non. Les sociétés d'assurance-vie offrent des produits plus diversifiés, notamment des hypothèques et des caisses séparées. Ces sociétés rêvent d'avoir accès au système canadien des paiements. Elles aspirent au rôle des banques. Ce n'est pas le cas des sociétés d'assurances multirisques.

Across Canada, approximately 75 per cent of all property and casualty products are sold and serviced by the 60,000 people who are directly employed in the broker network. These brokers are trusted and respected members of their communities, working with customers throughout their lives to advise them in making the best informed decisions on very significant matters. Brokers and property and casualty companies work closely to deliver the best product suited to the community and consumer. This care has not gone unnoticed. In 1997, a national consumer survey on quality canvassed consumer opinion as to the quality of service provided by 21 industries. Automobile insurers were rated in the top third. Banks placed in the bottom third.

Let me be blunt. Market surveys consistently demonstrate that consumers do not like banks, but consumers do like brokers. They trust them to work and advise in their interests, not in the interests of large companies. They have confidence in their independence, and they know that the broker understands the community in which he works. He is part of it, linked to its economic future.

Curiously, the task force report notes the special nature of the property and casualty market, but again the research and analysis lumps us with the life industry, demonstrating a profound lack of understanding of the insurance market. Perhaps this is partially due to the fact that the property and casualty industry was not represented on the task force panel while other sectors of the financial services industry were.

I cannot help but conclude that the report strains to force-fit a foreign model for financial services, bancassurance, which has apparently worked well in Europe. In this model, the four pillars of this sector are deregulated so that any qualifying institution may sell a complete range of products. The analogy to Europe is less than perfect. Both France and the United Kingdom support more than 600 banks. There are 3600 in Germany and almost 10,000 in the United States. In the major European countries, the report's background paper notes that no more than 5 per cent of property and casualty insurance is sold through banks. The report seems to link the fact that banks have the power to sell insurance with automatically increased competition and better customer service. The subtext reads like this: No need to worry about banks taking over the property and casualty industry. Just look at Europe — it has not happened there.

With all due respect, this is wrong. In such a dense market, European banks concentrate on competing in their core market, which is banking. They cannot afford to divert resources to develop a market in insurance through predatory pricing or some other means of subsidy. As a result, the property and casualty market is very diffused, notwithstanding bank entry.

La vente et les services d'environ 75 p. 100 de toutes les assurances multirisques partout au Canada sont la responsabilité des 60 000 employés qui relèvent directement du réseau des courtiers. Ces courtiers ont la confiance et le respect des membres de leurs collectivités, parce qu'ils collaborent avec leurs clients tout au long de leur vie pour les aider à prendre des décisions éclairées sur des questions très importantes. Les courtiers et les sociétés d'assurances multirisques collaborent étroitement pour fournir le meilleur produit adapté à la collectivité et au consommateur. Leurs efforts ne passent pas inaperçus. En 1997, un sondage a été effectué auprès des consommateurs de tout le pays sur la qualité des services fournis par 21 industries. L'industrie de l'assurance-automobile s'est classée dans le premier tiers et les banques, dans le dernier tiers.

Disons-le franchement: l'une après l'autre, les études de marché montrent que les consommateurs n'aiment pas les banques, mais qu'ils apprécient les courtiers. Ils leur font confiance parce qu'ils savent qu'ils travaillent dans leur intérêt, et non dans celui des grandes entreprises. Ils ont confiance dans leur indépendance et ils savent que le courtier comprend la collectivité au sein de laquelle il travaille. Il en fait partie; il est solidaire de son avenir financier.

Curieusement, le groupe de travail fait allusion dans son rapport à la nature spéciale de l'industrie des assurances multirisques, mais, encore une fois, dans sa recherche et son analyse, il ne fait aucune distinction entre cette industrie et celle de l'assurance-vie, manifestant de ce fait une profonde incompréhension du marché des assurances. Cela est peut-être dû en partie au fait que cette industrie n'était pas représentée au sein du groupe de travail, alors que d'autres industries l'étaient.

Je ne peux que conclure que le rapport tente d'imposer de force un modèle étranger de services financiers, la bancassurance, qui fonctionne apparemment bien en Europe. C'est un modèle qui repose sur la déréglementation des quatre piliers de ce secteur de sorte que toute institution remplissant les conditions requises peut vendre une gamme complète de produits. Toutefois, l'analogie avec l'Europe est boiteuse. La France et le Royaume-Uni comptent chacun plus de 600 banques. Il y en a 3 600 en Allemagne et près de 10 000 aux États-Unis. Selon le document de travail du rapport, dans les grands pays de l'Europe, pas plus de 5 p. 100 des assurances multirisques sont vendues par l'intermédiaire des banques. Le rapport semble laisser entendre que, si les banques vendaient des assurances, il y aurait automatiquement plus de concurrence et un meilleur service à la clientèle. Il faut lire entre les lignes qu'il n'y a pas lieu de craindre que les banques s'accaparent le marché des assurances multirisques, puisque cela ne s'est pas produit en Europe.

Sans vouloir offenser personne, je soutiens que c'est faux. Dans un marché aussi dense que le leur, les banques européennes se concentrent sur la concurrence dans leur marché de base, soit celui des opérations bancaires. Elles ne peuvent se permettre d'en détourner des ressources pour livrer concurrence dans le secteur de l'assurance en fixant des prix abusifs ou en versant d'autres modes de subventions. Le marché des assurances multirisques est donc très diffus, même si les banques n'y participent pas.

The Canadian bank landscape is starkly different. We have five very big banks, for now. Canada is not Europe. European solutions cannot be imposed on the Canadian market.

As the committee is well aware, banks have been permitted to sell insurance through a separate company since 1992. What they have not yet been given, for good reason, is the unfettered right to do so through their branches, or to access and segment banking customer lists. Why not? As the report cautions, banks have been known to engage in the practice of coercive tied selling. This, the report claims, must be legislated out of existence.

No longer will a bank be able to make a mortgage or loan approval contingent on the customer's purchase of another financial product. Breathe easy? Not quite. There are, of course, shades of tied selling. According to the task force's polling, 16 per cent of the respondents say they have been subjected to coercive tactics like this. Move your RRSP portfolio over, and then we will talk further about that mortgage. Until then I am afraid I cannot help you. If that is not coercive, then what is it? If that is not tied selling, then what is it?

In our view, it is not possible or practical to legislate every permutation out of existence. Let me offer a timely example. Section 459.1 of the Bank Act is intended to prohibit tied selling by banks, and just last week it was finally proclaimed, after some vigorous and lengthy discussion. This amendment does not meet the conditions set out in the MacKay report.

What else will happen if banks sell insurance directly from their branches? I suggest they will be handed an open invitation into the private life of every Canadian who has ever opened a bank account, bought a home, applied for a loan or invested in a retirement plan. Banks have amassed and have access to a bounty of confidential information about your credit, medical, employment and personal history. They will be free to use it to their commercial advantage and with impunity. A bank may consider such information when accessing the risk profile of a potential customer. Without access to the same information pool, insurers are being invited to sell or go bankrupt. Banks are provided sensitive personal information for specific purposes. Canadians would be loathe, I believe, to allow the disclosure of such private data for the commercial advantage of big banks. In fact, market research confirms my hunch.

The report suggests that concerns about privacy can be addressed by adopting Quebec's Bill 188. I suggest that this is a losing undertaking — it takes us down the road of confusing and time consuming Byzantine regulations that are ultimately detrimental to consumers. If the major banks were to be given the expanded insurance powers proposed by the task force, our estimate suggests that well over 20,000 jobs across Canada would be lost in the property and casualty insurance industry. The bulk

Le contexte est bien différent au Canada. Pour l'instant, il existe cinq très grandes banques. Le Canada n'est pas l'Europe. Les solutions européennes ne peuvent être imposées au marché canadien.

Les membres du comité savent que, depuis 1992, les banques peuvent vendre des assurances par l'intermédiaire d'une société distincte. Ce qu'elles n'ont pas obtenu encore, et pour de bonnes raisons, c'est le droit inconditionnel de le faire par l'intermédiaire de leurs propres succursales, ou d'avoir accès pour le faire, en totalité ou en partie, aux listes de leurs clients. Pourquoi? Comme le rapport le mentionne, il est établi que des banques recourent à la pratique des ventes liées sous pression. Le rapport recommande que la loi interdise cette pratique.

Avant d'approuver une hypothèque ou un prêt, une banque ne pourra plus obliger le client à acheter un autre produit financier. Le problème sera-t-il réglé pour autant? Pas tout à fait. Il y a diverses formes de ventes liées. Selon le sondage réalisé par le groupe de travail, 16 p. 100 des personnes interrogées ont déclaré avoir été l'objet de telles pratiques coercitives. On leur a dit qu'elles devaient confier leur portefeuille de REER à la banque, avant qu'il soit possible de discuter plus à fond d'une hypothèque. Autrement, on disait ne pas pouvoir les aider. Si ce n'est pas de la coercition ou de la vente liée, je me demande bien ce que c'est.

Il n'est tout simplement ni possible ni pratique de légiférer de manière à prévoir toutes les situations. Voici un exemple opportun. L'article 459.1 de la Loi sur les banques, devant interdire la pratique des ventes liées par les banques, a finalement été proclamé la semaine dernière, au terme de longs et vigoureux débats. Or, la modification apportée ne respecte pas les conditions stipulées dans le rapport MacKay.

Qu'arrivera-t-il de plus, quand les banques vendront directement des assurances dans leurs succursales? Je crains qu'on ne les invite ainsi à s'ingérer dans la vie privée de tout Canadien qui a un jour ouvert un compte de banque, acheté une maison, demandé un prêt ou investi dans un régime de retraite. Les banques ont amassé une quantité de renseignements confidentiels auxquels elles ont accès sur les antécédents de crédit, de santé, d'emploi et autres antécédents personnels. Elles sont libres d'en faire usage pour leur avantage commercial et cela, en toute impunité. Une banque peut tenir compte de ces dossiers pour évaluer le risque d'un éventuel client. Sans avoir accès à une somme comparable de renseignements, les assureurs devront se retirer ou faire faillite. Les banques recueillent des renseignements personnels de nature délicate à des fins précises. Je crois que les Canadiens répugneraient à permettre la divulgation de tels renseignements pour favoriser les activités commerciales des grandes banques. En fait, les études de marché confirment ces craintes.

Le rapport propose de s'inspirer du projet de loi 188 du Québec pour s'attaquer à ces questions concernant la vie privée. Je soutiens qu'au contraire, l'adoption de règlements byzantins augmente la confusion, fait perdre du temps et est finalement préjudiciable aux consommateurs. Si les grandes banques avaient les pouvoirs étendus en matière d'assurances, comme le propose le groupe de travail, il en résulterait, d'après nos calculs, plus de 20 000 pertes d'emplois dans l'industrie des assurances.

of these jobs would be among independent insurance brokers located in small towns and cities all across Canada. In all likelihood, insurance jobs created by the banks would be located almost exclusively in the major urban centres and possibly outside of Canada. The burden of this dislocation would fall disproportionately on non-urban areas. Yet nowhere in its 250-page report, its 5 background papers and 18 studies did the task force analyze the employment impact of its insurance retailing recommendation. Page 96 of the report notes, in passing, that some existing jobs may well be lost.

If the regime recommended in the report is implemented, it will not take long before brokers shut down their businesses, unable to compete with the five or three large banks. With the demise of brokers will go the smaller property and casualty insurers, a fiercely competitive industry of 230 companies which currently employ approximately 100,000 people in Canada.

Banks solicitously assure us that we have nothing to fear — this is all being undertaken in the name of competition, consumer protection and the economic well-being of Canada. With all due respect, the banks have a dismal record when it comes to addressing consumer and small business issues. They have done little to earn public trust and confidence. The public is not at all inclined to accept their hollow and self-serving reassurances, and it is right. Competition will not be enhanced. Market share will become very concentrated. My home town of Haileybury is north of North Bay, and has a population of 2,500. It currently supports two brokers and one bank, but chances are that there will soon be one choice, if they are lucky, and it will be a bank. So much for enhanced competition.

One must ask why the task force offers this ringing endorsement of bank retailing of insurance. Why does the task force so cavalierly dismiss the Canadian property and casualty industry? The report purports to favour competitive markets and presumably the appropriate economic and legislative conditions. Then why does it recommend additional layers of regulation? With a highly concentrated market, what good will tied selling legislation do? If competition is reduced, the consumer is left with little choice. Coercion will be a market reality. Why hail Quebec's Bill 188, a thicket of rules still not figured out by those who must use them? Why hail that as a panacea? Remember, this particular legislation was publicly opposed by virtually every consumer group in Quebec. One cannot help but sit back and wonder who or what, other than the banks, will benefit if this recommendation is adopted.

The message I bring to you is urgent and I fear that it may be lost in the excited debate around bank mergers. At the same time, the property and casualty industry does not want to become a consolation prize. We will not serve ourselves up willingly as an appetizer at the sumptuous banquet table of the Canadian banks.

multirisques, partout au Canada. La majorité de ces pertes d'emplois se feraient aux dépens des courtiers d'assurance indépendants établis dans de petites villes partout au Canada. Selon toute vraisemblance, les emplois créés par les banques dans le secteur de l'assurance se situeraient presque exclusivement dans les grands centres urbains et peut-être à l'extérieur du Canada. Le fardeau de ce bouleversement pèserait de façon disproportionnée sur les régions rurales. Pourtant, nulle part dans son rapport de 292 pages, ses cinq documents de travail et ses 18 études, le groupe de travail n'a analysé les répercussions sur l'emploi de sa recommandation sur la vente au détail d'assurances. Il y a seulement une note, à la page 108 du rapport, faisant état en passant de la possibilité d'une perte d'emplois existants.

Si le régime recommandé dans le rapport est mis en oeuvre, il ne faudra pas beaucoup de temps avant que des courtiers ferment leurs portes, incapables de soutenir la concurrence des cinq ou trois grandes banques. Le départ de ces courtiers entraînera celui de petits assureurs multirisques, membres d'une industrie farouchement concurrentielle de quelque 230 entreprises qui emploient actuellement environ 100 000 Canadiens.

Les banques déclarent avec sollicitude qu'il n'y a rien à craindre — que tout se fait au nom de la concurrence, de la protection du consommateur et de la vigueur de l'économie canadienne. Je déclare respectueusement que le dossier des banques laisse à désirer en ce qui concerne les consommateurs et les petites entreprises. Elles n'ont pas fait grand-chose pour gagner la confiance de la population. Les Canadiens ne sont pas disposés à croire leurs paroles creuses et intéressées. Ils ont raison. La concurrence ne sera pas plus vive. La part du marché sera très concentrée. Ma ville de Haileybury, qui compte 2 500 habitants au nord de North Bay, fait vivre deux courtiers et une banque. Tout porte à croire que ces gens n'auront plus bientôt qu'une possibilité, celle de s'adresser à une seule banque. Et on nous parle de stimuler la concurrence.

Il faut se demander pourquoi le groupe de travail endosse ainsi la vente au détail d'assurances par les banques. Pourquoi écarte-t-il si cavalièrement l'industrie canadienne des assurances multirisques? Le rapport prétend favoriser des marchés plus concurrentiels et des conditions économiques et législatives appropriées. Où recommande-t-il d'autres couches de réglementation? Dans un marché hautement concentré, quel sera l'avantage d'une loi autorisant les ventes liées? Si la concurrence est réduite, le consommateur n'aura guère de choix. La coercition deviendra une réalité. Pourquoi porter aux nues le projet de loi 188 du Québec, alors que c'est un enchevêtrement de règlements que ne comprennent pas encore ceux-là mêmes qui doivent les appliquer? Est-ce une panacée? Il faut se rappeler que pratiquement tous les groupes de consommateurs du Québec ont dénoncé ce projet de loi. On ne peut que se demander qui ou quoi, outre les banques, sera avantagé si jamais cette recommandation est adoptée.

Le message que je vous adresse est urgent et je crains qu'il ne se perde dans le débat passionné que suscite la fusion des banques. En même temps, l'industrie des assurances multirisques ne veut pas devenir un prix de consolation. Elle ne tient pas à servir d'amuse-gueule à la table somptueuse du banquet des

Property and casualty insurance does not grip the imagination of the Canadian public or the media, but job losses do, invasion of privacy does, coercion does, and more powerful banks do. Canadians are afraid and they should be.

Canadians are left with a report from a task force that ignores its own conclusion that property and casualty insurance is distinct. It glibly dismisses job loss, job dislocation, and economic hardship in rural communities. It naively believes that protection of privacy and a prohibition on coercive behaviour can be adequately controlled by legislation, regulation, and other enforcement mechanisms. It misleads all readers as to consumers' attitudes by relying upon public opinion research that is very vulnerable to serious challenge. All this we are told is intended to benefit the consumer.

In the coming days, weeks and months, I and other members of this industry will continue to work actively to have our concerns heard. It is that important for our industry, for consumers and for this country.

I am pleased to take any questions you may have.

The Chairman: In fairness to the task force, I do need to clarify the points you make on the bottom of page 2, and the tone which permeates your opening statement where you say:

The task force members seem to have ignored the commitments made by the Minister of Finance in early 1996.

The terms of reference of the task force did not include looking at existing policy. Rather, they were told to look at what the future of the industry ought to be. In their terms of reference, they were explicitly told that they should feel free to comment on any changes that might be required in any area of the financial services sector, and that they were not to be bound by any existing policy or statement. I feel that to criticize them because they happen to have changed a policy that you do not like, and to argue that they should not have changed it simply because it was an existing policy would serve no purpose.

I am not arguing that you should not disagree with their conclusion, I am only arguing that to criticize them for having proposed a change is counter to the entire purpose for which the task force was set up in the first place.

Mr. Cooke: May I clarify my comment?

I concede the point you are making quite willingly, however, I believe that the currency of the particular statement made by the minister — and I doubt it was made lightly — is in stark contrast with the lack of material found in the task force report around this particular industry. Perhaps my choice of words was less than appropriate and I willingly concede that. I still believe that the flavour is somewhat relevant, however.

Senator Joyal: You stated in your brief that one of the major reasons put forward by the MacKay report in support of a recommendation that banks should be allowed to be active in that

banques canadiennes. Les assurances multirisques ne retiennent pas l'attention de la population ni des médias canadiens, mais les pertes d'emplois le font, de même que l'invasion de la vie privée, la coercition et la puissance accrue des banques. Les Canadiens ont peur et ils ont raison.

Les Canadiens ont entre les mains le rapport d'un groupe de travail qui ne tient même pas compte de sa propre conclusion voulant que les assurances multirisques représentent une industrie distincte. Ce groupe de travail se moque avec désinvolture du risque d'une perte d'emploi, d'une suppression d'emplois et des difficultés économiques dans les collectivités rurales. Il croit naïvement que la protection de la vie privée et l'interdiction de comportement coercitif peuvent être assurées comme il faut par des lois, des règlements et diverses mesures d'exécution. Il induit en erreur tous ses lecteurs quant à l'attitude des consommateurs en s'en remettant à des sondages de l'opinion publique qui ne résisteraient pas à un examen sérieux. On nous dit que tout cela vise à avantager les consommateurs.

Dans les jours, les semaines et les mois qui viennent, d'autres membres de l'industrie et moi-même allons continuer à travailler dur pour faire valoir nos préoccupations. C'est important pour notre industrie, pour les Canadiens et pour le Canada.

Je serai heureux de répondre à des questions.

Le président: En toute justice envers le groupe de travail, je dois clarifier les observations que vous faites et le ton qui marque votre mot d'ouverture, lorsque vous dites:

Les membres du groupe de travail semblent n'avoir pas tenu compte des engagements pris par le ministre des Finances, au début de 1996.

Le groupe de travail n'avait pas pour mandat de se pencher sur la politique actuelle. Il devait plutôt donner un aperçu de l'avenir de l'industrie. Le mandat du groupe de travail disait explicitement que ce dernier pouvait faire des observations sur tout changement pouvant se révéler nécessaire dans un secteur des services financiers et qu'il ne devait pas se sentir lié par une déclaration ou une politique existante. Selon moi, il ne sert à rien de critiquer le groupe de travail sous prétexte qu'il propose un changement de politique que l'on déplore ni de soutenir qu'il n'aurait pas dû faire la proposition simplement parce que la politique existait.

Je ne dis pas qu'il faut absolument approuver les conclusions du groupe de travail, mais que le fait de les critiquer parce qu'elles proposent un changement va à l'encontre du but visé au moment de la formation du groupe de travail.

M. Cooke: Puis-je apporter une précision?

J'accepte volontiers votre argument, mais je crois que la déclaration du ministre — et je doute qu'il l'ait faite à la légère — tranche nettement avec l'absence de commentaires sur notre industrie dans le rapport du groupe de travail. Je suis prêt à admettre que mon message était peut-être mal formulé, mais il est pertinent.

Le sénateur Joyal: Dans votre mémoire, vous soutenez qu'une des principales raisons qui justifient une recommandation du rapport MacKay, selon laquelle les banques devraient participer

field was essentially because greater competition works in a better way for the interests of the consumers.

Can you describe how concentrated the insurance business that you represent is as an association?

Mr. Cooke: We have 230 licensed insurers operating in Canada from coast to coast. The largest insurer would have approximately 10 per cent market share. The second largest would be close to that and then it falls off very rapidly.

In terms of geographic area, the most concentrated part would be Atlantic Canada where, following some recent mergers of companies, four large companies might have as much as 45 per cent of that market, and then the market share falls off markedly.

Generally speaking, there is no dominant player in any line of business, in any part of the country, relative to the rest of the market. It is intensely competitive and non-concentrated.

Senator Joyal: Can you tell us how many of those companies might be in the hands of foreign owners, as opposed to Canadian-owned companies?

The commission seems to have established that there is a need for competition. I wish to know if the overall activities of this sector are concentrated in the hands of a few. Your brief does not touch on that point, which is elemental to the MacKay report.

Mr. George D. Anderson, President and Chief Executive Officer of the Insurance Bureau of Canada: About 65 per cent of the companies competing in the marketplace are foreign-owned companies. There are about 70 Canadian wholly-owned companies in the property and casualty insurance market.

As many of you may know, we are organized on a global basis because of the function of reinsurance in our marketplace in order to bring global resources to bear when catastrophic situations occur. That was what we did, for example, during the recent ice storm in eastern Ontario and Quebec.

Mr. Cooke: In that structure, likely four of the top ten or eleven companies would be Canadian. The others would be European and American.

Senator Joyal: That was my next question. How many are American and how many are European?

Mr. Cooke: There is a substantially larger number of European than American companies, but certainly at least one of the top 10 companies is American in origin.

Senator Joyal: When you say that 70 per cent are Canadian-owned, what do you mean?

Mr. Anderson: No, I said that there are 70 wholly-owned Canadian companies.

Senator Joyal: Among those, what is the volume of activity?

Mr. Anderson: I would say about a third.

Mr. Cooke: Yes, about a third.

activement dans ce secteur, c'est qu'une concurrence plus vive favoriserait les consommateurs.

Pouvez-vous décrire la concentration du secteur des assurances que vous représentez en tant qu'association?

M. Cooke: Au Canada, il y a 230 assureurs autorisés. Le plus important de ces assureurs possède une part de marché d'environ 10 p. 100. La part du marché du deuxième est à peine plus petite, puis la diminution s'accroît.

Du point de vue géographique, le marché est plus concentré au Canada atlantique où, par suite de récentes fusions, quatre grandes sociétés accaparent jusqu'à 45 p. 100 du marché, puis les parts de marché diminuent radicalement.

En général, disons qu'aucune entreprise ne domine dans aucun secteur, nulle part au Canada. C'est un marché hautement concurrentiel et non concentré.

Le sénateur Joyal: Pouvez-vous nous dire combien de sociétés étrangères font partie de ce secteur, par rapport aux sociétés canadiennes?

Le groupe de travail semble avoir établi qu'une concurrence était nécessaire. Je voudrais savoir si les activités de ce secteur sont concentrées entre les mains d'un petit nombre. Votre mémoire n'aborde pas cette question, qui est pourtant élémentaire dans le rapport MacKay.

M. George D. Anderson, président et chef de la direction du Bureau d'assurance du Canada: Environ 65 p. 100 des sociétés qui se livrent concurrence sur le marché sont étrangères. Il y a à peu près 70 sociétés entièrement canadiennes sur le marché des assurances multirisques.

Bon nombre d'entre vous savent peut-être que nous nous sommes dotés d'une organisation mondiale, parce qu'il faut une fonction de réassurance sur notre marché pour que les ressources mondiales entrent en jeu en cas de grandes catastrophes. Nous avons utilisé cette fonction, par exemple, au cours de la récente tempête de verglas dans l'est de l'Ontario et au Québec.

M. Cooke: Cette structure suppose que quatre des dix ou onze principales sociétés seraient canadiennes et les autres, européennes ou américaines.

Le sénateur Joyal: J'allais justement poser cette question. Combien y a-t-il de sociétés américaines et combien de sociétés européennes?

M. Cooke: Il y a nettement plus de sociétés européennes que de sociétés américaines, mais au moins une des dix principales sociétés est d'origine américaine.

Le sénateur Joyal: Quand vous dites que 70 p. 100 des sociétés sont canadiennes, qu'est-ce que cela signifie?

M. Anderson: Vous faites erreur, j'ai dit qu'il y avait 70 sociétés canadiennes.

Le sénateur Joyal: Quel est le volume d'activités de ces sociétés?

M. Anderson: Je dirais le tiers.

M. Cooke: C'est exact, environ le tiers.

Senator Joyal: You mentioned in your brief on page 8 the announcement made by the Minister of Finance last week proclaiming the section of the Bank Act. You said that this amendment does not meet the conditions set out in the MacKay report. Can you expand on what you had in mind in that regard?

Senator Oliver: See the MacKay report, at page 211.

Mr. Cooke: We should note a couple of things. My understanding of the MacKay report is that it suggested that amendments be made to section 459.1 that would make it applicable to a much wider array of financial services, including all credit products, insurance and any other product or service that might be prescribed.

It continues and addresses items such as the development of a written notification statement to be given to customers prior to any financial services contract for the sale of insurance or the granting of credit. It also provides for legislation for appropriate remedies for tied selling breaches, including prosecution and private recourse through the proposed ombudsman and court systems. Civil remedies should include punitive damages. Suppliers and intermediaries are required to ensure that every salesperson is trained to avoid coercive tied selling practices. Financial institutions are encouraged to itemize and price separately the different components of a package of services; and all financial services legislation should have to enshrine the principle that financial services customers should be free from coercion.

It is my understanding that those particular items are not contemplated in the current section 459.1. Certainly, the way I would characterize the discussion around section 459.1, from the time it was introduced to the time it was passed, is as being somewhat tense in terms of the division and the positions that various people took.

Mr. MacKay is suggesting something that is much more comprehensive and which goes further than what is there today. I wish to make two points in this regard. First, we do not want it to be said that tied selling is taken care of, that we just proclaim 459.1, because it does not do what MacKay provisions. Second, I wish to point out his perception of the attempts to deal with tied selling and coercion.

In his report, Mr. MacKay observed that abstinence is not required. There is a point, after you place layer after layer of regulation on top of each other, that abstinence is required, and that is our point.

Senator Joyal: On the issue of tied selling, the MacKay report recommended that it be imposed not only on banks, but on all financial sectors. Would you be reluctant to be bound by the kind of regulations that you just outlined in terms of the subjects that were touched on by the MacKay recommendation?

Le sénateur Joyal: Vous faites allusion, à la page 7 de votre mémoire, de l'annonce faite la semaine dernière par le ministre des Finances concernant la proclamation de la Loi sur les banques. Vous dites que la modification ne réunit pas les conditions stipulées dans le rapport MacKay. Pouvez-vous expliquer davantage votre pensée?

Le sénateur Oliver: Il faut se reporter à la page 217 du rapport.

M. Cooke: Il convient de signaler deux choses. Sauf erreur, le rapport MacKay propose que des modifications soient apportées à l'article 459.1 pour qu'il s'applique à une gamme beaucoup plus large de services financiers, y compris tous les produits de crédit, d'assurance ou autre.

Ensuite, le rapport traite notamment de l'élaboration d'un document à remettre au client avant la conclusion d'un contrat de services financiers aux fins de souscription d'assurances ou d'octroi de crédits. Il recommande également de légiférer de manière à prévoir des recours en cas d'infractions ayant trait aux ventes liées, notamment en prévoyant des poursuites ou des recours privés devant l'ombudsman proposé ou les tribunaux. Les recours civils devraient inclure des dommages-intérêts punitifs. Les fournisseurs et les intermédiaires devraient être tenus de veiller à ce que chaque vendeur reçoive la formation voulue pour éviter l'exercice de pratiques de ventes liées avec coercion. Les institutions financières sont invitées à détailler et tarifier séparément les différents éléments d'un ensemble de services qu'elles offrent. Il faudrait inscrire dans toutes les lois concernant les services financiers le principe protégeant les clients de services financiers contre l'exercice de coercion.

Sauf erreur, l'article 459.1 ne prévoit pas de telles dispositions. Bien sûr, je suis d'avis que toutes les discussions concernant cet article 459.1, de sa présentation jusqu'à son adoption, ont été tendues parce qu'il a créé de la division et suscité diverses positions.

M. MacKay propose une solution beaucoup plus exhaustive qui va beaucoup plus en profondeur que celle dont il est question aujourd'hui. Permettez-moi de faire valoir deux arguments à cet égard. Premièrement, nous sommes opposés à ce que l'on dise s'attaquer aux ventes liées du fait que l'article 459.1 vient d'être proclamé, puisque cet article n'aura pas le même effet que la solution proposée par M. MacKay. Deuxièmement, je souligne sa perception des tentatives faites pour s'attaquer aux ventes liées et à la coercion.

Dans son rapport, M. MacKay fait remarquer qu'il n'est pas nécessaire de s'abstenir. Après avoir adopté plusieurs séries de règlements, il arrive un point où il faut s'abstenir de réglementer. Nous en convenons.

Le sénateur Joyal: Sur la question des ventes liées, le rapport MacKay recommande des recours pas seulement contre les banques, mais aussi contre tous les secteurs financiers. Accepteriez-vous d'être assujéti à des règlements semblables à ceux que vous venez de décrire sur les questions visées par les recommandations du rapport MacKay?

Mr. Cooke: I have no difficulty whatsoever in any sort of progressive form of consumer protection activity, as long as it protects the consumer.

What is necessary is a balance between legislation that becomes unnecessarily invasive and hence puts costs, bureaucracy, time delays and the like in the system to no particular end. On the other hand, protecting consumer interests must be paramount. In order to force-fit a solution, which is not necessary in the first place, these layers and layers of legislation are being proposed. If you abstain, you do not have that problem.

Senator Oliver: I will return to Senator Joyal's first question of who actually owns these property and casualty companies.

In the task force report, MacKay does not just talk about mergers as the solution, he also spoke about strategic alliances. In your speech, you did not talk about strategic alliances. Apparently some people believe that it is highly unlikely that Canada's banks will make a run at companies in the property and casualty insurance business. This is due to the fact that many of the insurance companies with the largest market share are foreign-based, deep-pocketed insurance companies that have better access to capital than Canadian banks. Rather, the banks are likely to form strategic alliances, such as the Royal Bank with The Co-operators. Do you believe that the task force makes it easier for the banks to form strategic alliances with property and casualty companies?

Mr. Cooke: I am not sure if it makes it easier or not. I am not sure that there is anything today that prevents strategic alliances, depending how you define that term. There is an arrangement that could easily be orchestrated where a network of independent brokers distributed bank products such as mortgages, GICs and mutual funds. I am not sure that the task force becomes necessary in that regard.

To return to the competition point, ING has less than 10 per cent of the Canadian property and casualty market.

Senator Oliver: How big is ING in the world?

Mr. Cooke: It is huge in the world, but it is not particularly large in Canada today. It is not the size of the bank that is problematic. We can compete quite acceptably today with ING or with State Farm, to pick on a large American company. The issue here is that the access to information of these other institutions and their ability to direct customers confers an unfair advantage. It is our view that Canadian banks would have an unfair advantage against foreign participants in the property and casualty industry as well. I am not presenting a nationalist thrust today.

Senator Oliver: In response to my question you said that you are not sure that the task force is needed in order for banks to have strategic alliances. If it is not needed and if they can have them now, how can you possibly talk about privacy and tied selling if it is something that can be done under the present legislation?

M. Cooke: J'accepte sans difficulté toutes les mesures progressistes de protection du consommateur, dans la mesure où elles le protègent vraiment.

Il faut cependant établir un équilibre entre des lois qui deviennent inutilement envahissantes et qui, par conséquent, coûtent cher, prennent du temps et alourdissent la bureaucratie, et la protection des intérêts des consommateurs qui doit primer sur tout le reste. Pour imposer de force une solution, qui n'est pas indispensable de prime abord, on propose des séries de règlements. Si l'on s'en abstient, on évite le problème.

Le sénateur Oliver: Je reviens à la première question du sénateur Joyal et vous demandez qui possède vraiment ces sociétés d'assurances multirisques.

Dans le rapport du groupe de travail, la solution proposée par M. MacKay n'est pas seulement de procéder à des fusions, mais aussi de conclure des alliances stratégiques. Dans votre témoignage, vous n'avez pas parlé de telles alliances. Il semble que certains doutent que les banques canadiennes veuillent faire disparaître les sociétés d'assurances multirisques. C'est que bon nombre des sociétés qui possèdent une grande part du marché sont des sociétés étrangères solides qui ont accès à des capitaux beaucoup plus facilement que les banques canadiennes. Les banques voudraient plutôt conclure des alliances stratégiques, la Banque Royale avec la société Co-operators par exemple. Croyez-vous que le groupe de travail facilite la conclusion de telles alliances entre les banques et les sociétés d'assurances multirisques?

M. Cooke: J'ignore s'il facilite cela ou non. Je ne suis pas certain qu'on puisse aujourd'hui empêcher des alliances stratégiques, selon la définition que l'on donne à cette expression. On pourrait facilement prévoir qu'un réseau de courtiers indépendants distribue des produits bancaires, tels que des hypothèques, des CPG et des fonds mutuels. Je me demande si le groupe de travail est nécessaire à cet égard.

Pour ce qui est de la concurrence, ING possède moins de 10 p. 100 du marché canadien des assurances multirisques.

Le sénateur Oliver: Quelle est l'importance de la banque ING dans le monde?

M. Cooke: C'est une très grande banque ailleurs dans le monde, mais elle ne l'est pas tellement au Canada aujourd'hui. Ce n'est pas tant la taille de cette banque qui fait problème. Nous pouvons soutenir honorablement la concurrence d'ING ou de la société américaine State Farm, pour ne nommer que celle-là. La question ici, c'est que l'accès à l'information de ces institutions et leur capacité de diriger les clients confère un avantage déloyal. Nous sommes d'avis que les banques canadiennes bénéficieraient d'un avantage déloyal envers les sociétés étrangères membres de l'industrie des assurances multirisques. Je ne parle pas au nom d'une fiducie nationaliste ici.

Le sénateur Oliver: En réponse à ma question, vous avez dit que vous n'étiez pas certain que le groupe de travail soit nécessaire pour que les banques concluent des alliances stratégiques. Si c'est le cas et si de telles alliances sont possibles aujourd'hui, en vertu des lois actuelles, comment pouvez-vous parler de la vie privée et des ventes liées?

Mr. Cooke: To step back, I will define "strategic alliance" as I am using it. If I wanted to work out a deal with one of the banks to make MasterCard available through an independent broker to home-owner insurers, not all the product would be coming from the same institution. There would be an alliance with products from three institutions, for example, presumably put together by someone who was independent, local, and truly acting in the consumers' interests.

I think that what is being contemplated in the task force is a quite different convergence of arrangements.

Senator Oliver: The second question Senator Joyal asked was about privacy. You make some very strong statements about privacy on pages 3 and 8. On page 3, you say that "bank branch retailing of P and C products will raise very serious privacy and coercive tied selling issues." On page 8, you state that "banks have amassed, and have access to, a bounty of confidential information about your credit, medical, employment and personal history."

We have asked a number of questions of the Canadian Bankers Association about the MacKay task force recommendations on privacy and, for the most part, the banks are prepared to live with them. In response to Senator Joyal, you said that the passing of section 459.1 does not go far enough for you. However, the MacKay task force report says that the act should be proclaimed with amendments that broaden its scope, including consideration of some of the things which you enumerated.

What is wrong with what the task force recommends with respect to privacy? Where would you change it? What would you add to it?

Mr. Cooke: I would add nothing to it. First, I did not say that section 459.1 went far enough for me. I did offer a view on that. I was trying to point out that section 459.1 was not what the MacKay report recommended; that there are differences between the law as it now exists and what the MacKay report is recommends.

Senator Oliver: There is no question about that.

Mr. Cooke: That is my point, and it is important.

Senator Oliver: That amendment was drafted before the release of the MacKay task force report. Now we have the task force report with some excellent new recommendations with respect to privacy. What do you say about these?

Mr. Cooke: I say two things about them. First, if there is no good reason for changing a situation where that kind of invasive legislation does not need to exist, why are we doing it? In other words, if we do have a competitive, healthy, vibrant, consumer-oriented environment today where consumers are well served and happy, why add all this legislation?

Second, I would like to explain how difficult this whole area is. Unless you can find a way to completely separate all that information from the human being who is ultimately involved in

M. Cooke: Comme je l'ai mentionné précédemment, tout dépend de la définition que l'on donne à l'expression «alliance stratégique». Selon la définition que j'utilise, si je voulais conclure un accord avec une banque pour que MasterCard soit offerte par un courtier indépendant d'assurance-maison, tous les produits ne viendraient pas de la même institution. Une alliance viserait les produits de trois institutions qui seraient, par exemple, réunis par un courtier indépendant local qui défendrait vraiment les intérêts des consommateurs.

Le groupe de travail se reporte à des circonstances tout à fait différentes.

Le sénateur Oliver: La deuxième question posée par le sénateur Joyal concernait la vie privée. Sur ce sujet, vous avez fait des déclarations très catégoriques qui figurent aux pages 3 et 8 de votre mémoire. Ainsi, à la page 3, vous dites: «une succursale bancaire vendant au détail des produits d'assurance multirisques soulèvera de très graves questions de respect de la vie privée et de ventes liées coercitives». Puis, à la page 8: «Les banques ont amassé une quantité de renseignements confidentiels auxquels elles ont accès sur les antécédents de crédit, de santé, d'emploi et autres antécédents personnels.»

Vous avez posé des questions à l'Association des banquiers canadiens concernant les recommandations du groupe de travail MacKay sur la vie privée et, d'une façon générale, les banques sont disposées à les accepter. En répondant au sénateur Joyal, vous avez dit qu'en adoptant l'article 459.1, on n'allait pas assez loin. Toutefois, selon le rapport MacKay, la loi devrait être proclamée avec des modifications qui élargissent sa portée, incluant les points que vous avez énumérés.

Que reprochez-vous aux recommandations du groupe de travail concernant la vie privée? Quelle modification y apporteriez-vous? Qu'y ajouteriez-vous?

M. Cooke: Je n'y ajouterais rien. D'abord, je n'ai pas dit que l'article 459.2 allait assez loin pour moi. J'ai donné mon opinion là-dessus. J'essayais de faire remarquer que l'article 459.1 ne correspondait pas à ce que le rapport MacKay recommandait; il y a des différences entre ce que prescrit la loi actuelle et ce que recommande le rapport MacKay.

Le sénateur Oliver: Cela ne fait aucun doute.

M. Cooke: C'est mon point de vue et c'est important.

Le sénateur Oliver: Cette modification a été rédigée avant la parution du rapport du groupe de travail MacKay. Ce rapport présente maintenant de nouvelles recommandations excellentes concernant la vie privée. Qu'en dites-vous?

M. Cooke: Je ferai deux observations. Premièrement, s'il n'existe aucune bonne raison pour modifier une situation, ou si ce genre de mesure législative envahissante n'est pas nécessaire, pourquoi le faire? En d'autres termes, si nous avons un environnement concurrentiel, sain, vigoureux et axé sur le consommateur, où ce dernier est bien servi et heureux, pourquoi ajouter toutes ces dispositions législatives?

Deuxièmement, permettez-moi d'expliquer à quel point tout ce domaine est complexe. À moins de trouver le moyen de faire totalement abstraction de tous les renseignements concernant

the transaction, I believe that it is legislatively impossible to have the full protection that one needs. I say this because an underwriting decision is a decision to accept or reject a risk. A classification decision looks at many things.

Let us, as an example, consider auto insurance. Factors in that decision would include the type of car you drive and your driving record. You can say that you cannot use credit rating data or health records when engaged in classification. However, if I have had access to personal information, you will never know whether I have used it in an underwriting decision. It is not recorded. The answer is simply yes or no. It is a free market. People do not have to accept risks.

It becomes dangerous when the very people who have access to information obtained for purpose A can make or influence decisions about item B and it need never be recorded.

What is wrong with keeping it the way it is today? I do not say that because I am afraid of competition on a level basis, but because the cost of getting that competition on a level basis is good neither for consumers nor for our economy.

Mr. Anderson: If I may add another point of concern, we are not sitting here in isolation talking about privacy legislation. Ten other jurisdictions in Canada are also anxious to demonstrate concern for consumers by passing privacy legislation. If these efforts go ahead uncoordinated, we will have a mess on our hands, and we have not had great success with harmonizing this type of effort in Canada lately. We have good intentions, but we are contemplating a process which could be very difficult to carry out at the end of the day.

Senator Oliver: That is something that this committee can keep in mind when it comes to making its own recommendations. That is very helpful.

Mr. Anderson: When I last appeared before this committee on this very subject — which I know is of great interest to everyone — we inquired about the number of complaints from citizens about the use of personal information in the property and casualty industry. To our knowledge, there have not been any. We have a voluntary code. In fact, we have the first code developed under the new Canadian Standards Association 10-point model. We think that will work well. You must remember that if it came to light that companies in a competitive business were misusing personal information, they would lose customers. I believe that that is what keeps many companies in our business on the straight and narrow.

Senator Kolber: Did you say in your opening remarks that the life insurance companies were happy with the MacKay report?

Mr. Cooke: They are certainly happier, although that depends upon whom you consider to be their spokesman. On the first day

l'être humain que vise une opération au bout du compte, il est impossible, par voie législative, d'assurer la protection complète qui est nécessaire. Je le dis parce qu'une décision de souscription vise à accepter ou à rejeter un risque. Une décision de classification tient compte de nombreux éléments.

Prenons, par exemple, l'assurance-automobile. Les facteurs à considérer aux fins de la décision incluent le type d'automobile et le dossier de conduite. On peut interdire l'utilisation de données sur la cote de solvabilité ou le dossier médical aux fins de la décision de classification. Mais si j'ai accès aux renseignements personnels, on ne saura jamais si je les ai utilisés aux fins de la décision de souscription. C'est inscrit nulle part. La réponse est simplement oui ou non. C'est un marché libre. Personne n'est tenu d'accepter des risques.

Le danger apparaît quand ceux-là mêmes qui ont accès aux renseignements obtenus dans le but A peuvent prendre ou influencer une décision dans le but B, sans jamais devoir l'inscrire.

Qu'y a-t-il de mal à ne rien changer à la situation? Je ne le dis pas parce que je crains la concurrence loyale, mais parce que le coût à payer pour assurer cette concurrence loyale n'est pas bon, ni pour le consommateur ni pour notre économie.

M. Anderson: Je me permets d'ajouter que nous ne sommes pas seuls à nous préoccuper des lois sur la vie privée. Dix autres juridictions au Canada tiennent à manifester leur intérêt pour les consommateurs en légiférant pour assurer la protection de la vie privée. Si ces efforts manquent de coordination, nous aurons un beau gâchis, vu que nous n'avons pas eu beaucoup de succès à harmoniser ce genre d'efforts dernièrement au Canada. Nos intentions sont bonnes, mais le processus risque de se révéler fort difficile.

Le sénateur Oliver: Vous faites valoir un argument très utile et le comité pourra en tenir compte quand il fera ses propres recommandations.

M. Anderson: Lors de ma dernière comparution devant le comité sur ce même sujet — qui intéresse vivement tout le monde —, on s'est demandé combien de Canadiens s'étaient plaints de l'utilisation de renseignements personnels dans l'industrie des assurances multirisques. D'après ce que nous savons, il y en a peu. Nous avons un code d'autoréglementation. En fait, notre code est le premier qui ait été élaboré en vertu du nouveau modèle en dix points de l'Association canadienne de normalisation. Nous en attendons de bons résultats. Il faut se rappeler que, s'il apparaissait qu'une société sur un marché concurrentiel utilisait incorrectement des renseignements personnels, cette société perdrait des clients. C'est pourquoi, à mon avis, de nombreuses entreprises de notre industrie ont une conduite irréprochable.

Le sénateur Kolber: Dans votre mot d'ouverture, avez-vous déclaré que les sociétés d'assurance-vie étaient contentes du rapport MacKay?

M. Cooke: Elles sont certainement plus contentes, même si cela dépend de la personne qu'on considère leur porte-parole. Le

of the media flurry, I saw a number of representatives who certainly looked much happier than I felt.

Senator Kolber: That is hardly proof of anything. I have spoken to some top life insurance company executives who were at least as unhappy about it as you are.

Mr. Cooke: You may have more knowledge about this than I do, but I am not aware of any large life insurer coming out against the retailing issue or the issues that we have raised today.

Senator Kolber: They will, believe me.

Mr. Cooke: We would welcome that. It is lonely over here.

Senator Kolber: Would you distinguish between giving the banks the power to sell whole life insurance products, which have an important element of savings to them, and allowing them to sell term life and property and casualty insurance?

Mr. Cooke: I would not lump property and casualty insurance with either life product.

Senator Kolber: Not even with term life?

Mr. Cooke: No.

Senator Kolber: You would like to keep property and casualty apart from anything to do with life.

Mr. Cooke: I personally strongly believe that P and C is distinct from life insurance for a whole variety of reasons and should not be lumped with either term or whole life insurance. I would not favour allowing banks to deal with whole life insurance either, but I am certainly not going to fall on that sword if I can help it. We will argue our own case, which I think is an easier argument. The property and casualty product is radically different. It does not resemble anything that banks would currently sell through their branches.

Senator Kolber: Do you actually think your case is easier?

Mr. Cooke: I hope it is.

Senator Kolber: Both cases are rather easy, in my opinion.

Mr. Cooke: I do not want to push that aside. I welcome that, too.

Senator Kolber: The task force report claims that removing the restrictions on the sale of insurance products "will give consumers greater choice in their selection of insurance and automobile leasing products. Greater competition could also lead to more innovation in product design and distribution and to lower prices."

Mr. Cooke: It is absolute nonsense to reach that conclusion. Undoubtedly, it will lead to less competition, more concentration and job losses.

premier jour où les médias en ont fait toute une affaire, les représentants de ces sociétés m'ont paru nettement plus contents que moi.

Le sénateur Kolber: Cela ne prouve rien. J'ai parlé avec des hauts dirigeants de sociétés d'assurance-vie qui étaient au moins aussi mécontents que vous l'êtes.

M. Cooke: Vous en savez plus que moi sur cette question, mais je ne connais aucune grande société d'assurance-vie qui se soit opposée à la vente au détail ni aux questions que nous avons soulevées aujourd'hui.

Le sénateur Kolber: Croyez-moi, cette opposition viendra.

M. Cooke: Nous en serons très heureux, car nous nous sentons isolés.

Le sénateur Kolber: Feriez-vous la distinction entre le fait d'accorder aux banques le pouvoir de vendre tous les produits d'assurance-vie entière, qui représentent un élément important d'économies pour elles, et celui de les autoriser à vendre de l'assurance-vie temporaire et des assurances multirisques?

M. Cooke: Je ne joindrais pas les assurances multirisques avec un produit d'assurance-vie.

Le sénateur Kolber: Même pas avec l'assurance-vie temporaire?

M. Cooke: Non.

Le sénateur Kolber: Souhaiteriez-vous garder les assurances multirisques à part des assurances-vie?

M. Cooke: Personnellement, je suis fermement convaincu que les assurances multirisques sont distinctes des assurances-vie pour toutes sortes de raisons et qu'elles ne devraient pas être jointes ni avec l'assurance-vie temporaire ni avec l'assurance-vie entière. De même, j'hésiterais à confier aux banques l'assurance-vie entière, mais je ne vais certainement pas tomber dans ce guêpier, si je peux l'éviter. Nous allons défendre notre propre cause, ce qui sera plus aisé, je crois. Le produit des assurances multirisques est radicalement différent. Il ne ressemble en rien à ce que les banques vendraient actuellement dans leurs succursales.

Le sénateur Kolber: Pensez-vous vraiment que votre cause est plus facile à défendre?

M. Cooke: Je l'espère.

Le sénateur Kolber: Ces deux causes se défendent bien, à mon avis.

M. Cooke: J'en tiens compte et je suis heureux de l'entendre.

Le sénateur Kolber: Selon le rapport du groupe de travail, l'élimination des restrictions sur la vente des produits d'assurance donnera aux consommateurs une plus grande liberté de choix face aux produits d'assurance et de crédit-bail automobile. Une concurrence plus vive pourrait se solder par une plus grande innovation en matière de conception et de distribution des produits ainsi que par une baisse des prix.

M. Cooke: Il est totalement illusoire de tirer cette conclusion. Il ne fait aucune doute qu'il y aura moins de concurrence, plus de concentration et des pertes d'emplois.

I cannot fathom what the innovation point is all about. We have banks that have been selling insurance since 1992 in this country, and for longer than that elsewhere. If there is any innovation to be had because of their involvement, we would have seen it. We can point out that it is not unusual today to see P and C companies selling their technology to the banks so that the banks can compete with us.

I have a difficult time accepting that conclusion as having any merit whatsoever.

Senator Kolber: Are you saying that the insurance industry is doing a good enough job already?

Mr. Cooke: Any industry can always do better. We certainly strive to do better. However, from the point of view of customer satisfaction, the property and casualty industry is doing a good job.

We are currently working on things that will lead to improvement. Generally speaking, customers are satisfied with the service that they receive from our industry.

Senator Di Nino: When you talk about job losses, are you talking about job losses within the companies or within the brokerages, or both?

Mr. Cooke: It is both. However, the impact will be disproportionately felt by the brokers.

The non-urban areas are the most vulnerable ones. Today, our company distributes all of its product through brokers. Generally speaking, our decisions about communities are made in those communities, either by or in connection with the brokers who work on our behalf. As I see it, those are the people who will be most susceptible to job loss under this particular framework.

Clearly, if the distribution network loses jobs, then someone in a manufacturing plant will lose his or her job, too.

Senator Di Nino: You said that something in the order of 60,000 people work in your industry today.

Mr. Cooke: There are 60,000 brokers, and 100,000 employees in the industry.

Senator Di Nino: Are you saying, then, that of the 100,000, 20 per cent would lose their jobs?

Mr. Cooke: That is correct.

Senator Di Nino: The banking industry has made tremendous advances in technology in the last two decades or so. It is often suggested that one can arrange a loan via computer or over the telephone. You made no comment about how that may be reflected on the sale of insurance products, at least as concerns P and C.

Mr. Cooke: Today, if a consumer wants, he or she can buy a property and casualty product over the Internet or over the telephone. There is absolutely no end to the choices that consumers have today.

This is something which is quite different from the European experience. Whether that is because it has happened more slowly here, or it has been more measured, or whether it is because of

Je ne peux imaginer d'où vient cet argument sur l'innovation. Les banques vendent des assurances depuis 1992 au Canada et depuis plus longtemps encore ailleurs. Si cela devait stimuler l'innovation, nous l'aurions vu. Il n'est pas rare de nos jours de voir des sociétés d'assurances multirisques vendre leur technologie aux banques pour qu'elles puissent soutenir la concurrence.

Je vois mal sur quoi peut bien reposer cette conclusion.

Le sénateur Kolber: Dites-vous que l'industrie des assurances fait déjà de l'excellent travail?

M. Cooke: Il y a toujours place à l'amélioration pour une industrie. Nous essayons certes de faire mieux. Toutefois, pour ce qui est de la satisfaction des clients, l'industrie des assurances multirisques fait du bon travail.

Nous faisons des efforts pour améliorer encore la situation. D'une façon générale, les clients sont satisfaits des services que leur fournit notre industrie.

Le sénateur Di Nino: Les pertes d'emplois dont vous parlez se produiront-elles dans les sociétés d'assurances ou dans les maisons de courtage, ou les deux?

M. Cooke: Les deux. Cependant, les courtiers en subiront des répercussions disproportionnées.

Les régions non urbaines sont les plus vulnérables. Aujourd'hui, notre société distribue tous ses produits par l'intermédiaire de courtiers. Généralement, nous prenons nos décisions au sein même des collectivités qu'elles concernent, soit par nos courtiers ou avec leur collaboration. D'après moi, les emplois de ces courtiers sont le plus menacés par la structure proposée.

De toute évidence, quand il se produit une perte d'emplois dans le réseau de distribution, il y en a aussi au niveau de la fabrication.

Le sénateur Di Nino: Vous avez dit que l'industrie compte environ 60 000 employés actuellement.

M. Cooke: Il y a 60 000 courtiers et 100 000 employés dans l'industrie.

Le sénateur Di Nino: Dans ce cas, dites-vous que sur ces 100 000 employés, 20 p. 100 perdraient leur emploi?

M. Cooke: C'est exact.

Le sénateur Di Nino: L'industrie bancaire a réalisé d'immenses progrès technologiques depuis environ deux décennies. On laisse souvent entendre qu'il est possible de contracter un emprunt par ordinateur ou par téléphone. Vous n'avez fait aucune observation concernant l'effet de l'évolution technologique sur la vente de produits d'assurance, du moins en ce qui concerne les assurances multirisques.

M. Cooke: Aujourd'hui, si on le veut, on peut acheter un produit d'assurances multirisques via Internet ou par téléphone. Il n'y a aucune limite aux possibilités qui sont offertes au consommateur.

La situation est fort différente de celle de l'Europe. J'ignore si cela est dû à une évolution technologique plus graduelle ou plus mesurée, ou encore à des retards. Un consommateur peut souscrire

delays, I am not sure. A consumer can buy insurance in the conventional way, which would be face-to-face with a broker, or through a call centre operated by a bank, or through a direct writer or a broker. He or she can buy it on the Internet from a broker or a direct writer. I am sure it can also be done by mail, if there is someone out there who is doing it.

There is no end to the consumer choices available. No one has the monopoly on technology. It is available to everyone in this business.

From a competitive or consumer service point of view, the industry is unfolding reasonable well in this country, without ever having hit bancassurance. I suspect that, some day, someone in Europe will look over here and say, "Maybe the colony got it a little better than we did."

Senator Di Nino: One of the comments that struck a chord with me was the fact that many small towns would lose part of their lifestyle. They would lose a broker, or both brokers, as is the case in Haileybury. Will this not happen with technology?

Mr. Cooke: It might, but it does not have to happen.

As long as there are a large number of companies competing against each other, and as long as those companies are willing to offer consumers some choice, then some of that choice can prevail. There is no question that our landscape is changing. More insurance bought is being purchased in different ways today than was the case two or three years ago. If this continues to progress, it will progress in a measured, tempered way, rather than a radically exaggerated and perhaps unnecessarily fast way.

Very large institutions have an advantage by virtue of what they are and what else they do, and if they come into this then you will not have as much choice. On the job loss side, you will likely be replacing the person in the local community with a call centre clerk somewhere else.

Will some of that happen today? It likely has happened. However, it will be something that will come in transitions rather than something that is extreme.

Senator Di Nino: The banks have been competing with you now for about six or seven years, is that correct?

Mr. Cooke: Yes, since 1992.

Senator Di Nino: What impact has that had on your industry?

Mr. Cooke: It has been marginal. CIBC is present in at least a couple of provinces, and has no market share to speak of.

The Royal Bank made an aborted attempt and just recently this past year it started to sell insurance in Ontario, with virtually no market share on the P and C side.

The Bank of Nova Scotia has an arrangement with Canada Life Casualty for sales in Alberta. I do not think they are in Ontario yet. Again, that has had no particularly measured impact.

une assurance de manière traditionnelle, c'est-à-dire en rencontrant un courtier, ou en passant par le centre téléphonique d'une banque ou en s'adressant directement à un assureur ou un courtier. De même, il peut la souscrire via Internet auprès d'un courtier ou d'un assureur. Je suis certain qu'il peut aussi le faire par courrier.

Il n'y a aucune limite aux choix dont les consommateurs disposent. Personne n'a le monopole sur la technologie. Elle est à la disposition de tous les membres de l'industrie.

En ce qui concerne la concurrence ou les services à la clientèle, l'industrie se développe assez bien au Canada, sans avoir dû affronter la bancassurance. On entendra peut-être un jour un Européen dire: «La situation a peut-être été un peu plus facile dans la colonie.»

Le sénateur Di Nino: J'ai été frappé quand vous avez fait remarquer que le mode de vie ne serait plus le même dans de nombreuses petites villes. Ces villes perdraient leur courtier, ou leurs deux courtiers dans le cas de Haileybury. La technologie n'aurait-elle pas le même effet?

M. Cooke: Peut-être, mais pas nécessairement.

Dans la mesure où de nombreuses sociétés se livrent concurrence et acceptent d'offrir un choix au consommateur, il n'y a pas de problème. Bien sûr, le contexte change. Il existe aujourd'hui beaucoup plus de moyens différents pour souscrire des assurances qu'il n'y en avait il y a deux ou trois ans. Si l'évolution doit se poursuivre, elle le fera de façon graduelle et mesurée, et non de façon trop radicale et inutilement rapide.

Les très grandes institutions jouissent d'un avantage en raison de leur nature et de leurs autres activités, de sorte que si elles interviennent dans ce secteur, il n'y aura pas tellement de choix. Quant aux pertes d'emplois, elles seront dues au remplacement des responsables dans la collectivité par un centre téléphonique.

Est-ce que tout cela se réalisera? Il semble que ce soit déjà une réalité. Cependant, il y aura une période de transition au lieu d'un changement brusque.

Le sénateur Di Nino: Les banques vous font concurrence depuis maintenant six ou sept ans, n'est-ce pas?

M. Cooke: Oui, depuis 1992.

Le sénateur Di Nino: Quelles ont été les répercussions sur votre industrie?

M. Cooke: Il y a eu peu de changement. La Banque Canadienne Impériale de Commerce est présente dans au moins deux ou trois provinces, mais n'a vraiment pas acquis une part du marché.

La Banque Royale a échoué une fois et, depuis un an, elle commence à vendre de l'assurance en Ontario, mais elle n'a pratiquement aucune part du marché des assurances multirisques.

La Banque de la Nouvelle-Écosse a pris des dispositions avec la Canada-Vie Compagnie D'Assurances Générales, pour effectuer des ventes en Alberta. Je ne crois pas qu'elle soit présente encore en Ontario. Dans ce cas non plus, on ne peut encore mesurer l'effet sur le marché.

The Hong Kong Bank has under-priced products considerably and wreaked havoc in the British Columbia market, operating at close to a 250 per cent loss ratio as I understand it. I am not sure that is good for anybody in the long term.

Generally speaking, the TD Bank and Bank of Montreal are out of it. They have every opportunity to be there today if they want to be.

Senator Di Nino: If the present regime were to continue; that is, banks owning insurance companies, that would not disturb you. What disturbs you, I understand, is the ability of banks to sell the products that you sell through their branch network, is that correct?

Mr. Cooke: That is correct. We would have no quarrel if the situation we have today were to continue. We are not afraid of competition. We thrive on it. We do better because of it. What we are worried about is that quite unintentionally, through changes, some part of the new community will have a distinct advantage over other parts, and this would tend to concentrate and lessen consumer options.

This is not a posture where we are trying to get rid of competition — we are trying to keep it.

Senator Kenny: You have said that you are a little like David up against Goliath. I was struck by the phrase on page 5 of your presentation where you talked about consumers really liking brokers, how they trust them and how they have confidence in them and not in large companies. They like the independence. It is a very interesting paragraph.

You then went on to describe all of the information that banks had, and said that it is unfair for them to use it. How do you compare that to the trust and the on-site knowledge that your brokers have? In one case, the banks are dealing with statistics and figures, while in another case, the brokers that you are discussing are probably scout leaders and involved in the community in a variety of ways and have a pretty good fix on what the customers' needs are. Why are you so disadvantaged, if that is the case?

Mr. Cooke: First, I am not trying to suggest for a moment that first-hand, personalized knowledge of a risk is not an advantage as compared to a more distant, less comprehensive understanding of a person.

To be fair, that really is the difference between underwriting in its purest sense, which is an accept-or-reject call, and classification, which is using the non-prohibitive pieces of information you are allowed to have for purposes of deciding whether you want the risk or not. They are quite different, and there is no question that local knowledge has value. It is one of the reasons why we operate the way we do.

Even with our most intimate friends, we are unaware of some of their medical circumstances. We certainly would not necessarily be aware of their financial circumstances.

We would not — I would hope — be in any way inclined to use that information in an untoward way. While one of the most powerful predictors of the likelihood of having an accident and

Quant à la Banque Hongkong, elle offre des produits dont les prix sont considérablement réduits et elle a saboté le marché de la Colombie-Britannique, de sorte qu'elle subit une perte de près de 250 p. 100, si je comprends bien. Je doute qu'à long terme ce soit bon pour une entreprise.

D'une façon générale, la Banque TD et la Banque de Montréal n'interviennent pas sur le marché, bien qu'elles aient toutes les possibilités pour le faire.

Le sénateur Di Nino: Si le régime en place est inchangé, et que les banques possèdent les sociétés d'assurances, vous n'y verrez aucun inconvénient. Ce qui vous ennuie, sauf erreur, c'est la capacité des banques de vendre, dans leurs succursales, les produits que vous vendez, n'est-ce pas?

M. Cooke: C'est exact. En ce qui nous concerne, la situation actuelle peut continuer. Nous ne craignons pas la concurrence. Nous en bénéficions. Notre prospérité en dépend. Nous craignons que, involontairement, à cause des changements proposés, une partie de la nouvelle communauté jouira d'un avantage distinct sur les autres, ce qui risquerait d'entraîner une concentration et une diminution des choix pour le consommateur.

Nous ne voulons pas éliminer la concurrence — nous essayons de la préserver.

Le sénateur Kenny: Vous avez comparé votre industrie à David contre Goliath. J'ai été frappé par vos observations, à la page 5 de votre mémoire, selon lesquelles les consommateurs font confiance à leurs courtiers et les respectent davantage, sentiments qu'ils n'ont pas envers les grandes sociétés. Ils aiment l'indépendance. Ce passage de votre mémoire est très intéressant.

Vous parlez ensuite de tous les renseignements que possèdent les banques et l'utilisation de ces renseignements procure un avantage déloyal. Comment comparez-vous cela à la confiance et à la connaissance directe dont jouissent vos courtiers? Dans le cas des banques, il est question de statistiques et de chiffres, mais dans le cas des courtiers dont vous parlez, ce sont probablement des scouts qui participent de diverses façons à la vie de la collectivité et connaissent bien les besoins de leurs clients. Où est votre désavantage, alors?

M. Cooke: Tout d'abord, je n'essaie pas de faire croire que la connaissance directe et personnelle d'un risque n'est pas un avantage par rapport à une communication plus distante et moins complète.

En toute justice, la différence réelle entre la souscription dans son sens pur, qui est une acceptation ou un refus, et la classification, qui est l'utilisation des données confidentielles dont on dispose afin de décider l'on accepte un risque ou non. Il y a une nette différence et il ne fait aucun doute que la connaissance directe est précieuse. C'est d'ailleurs une des raisons qui expliquent notre mode de fonctionner.

On ignore le dossier médical de ses amis les plus intimes. On ne connaît donc pas nécessairement leur situation financière.

Il faut espérer que personne ne soit porté à utiliser incorrectement ces renseignements. Même si les antécédents en matière de crédit sont l'un des indicateurs prévisionnels les plus

making a claim is credit history, we are prohibited from using that information for the purposes of underwriting a rating.

The Chairman: I am troubled by many of the same points raised by Senators Di Nino and Kenny.

I am not sure I would describe this as an inconsistency, but certainly there is an element of painting a bogeyman in your position. On the one hand you concede, which I believe to be true, as Senator Kenny quoted you, that consumers really like brokers and do not like bankers. Anyone who has been in the market research business understands that that kind of personal relationship is a key driver in purchasing any service. I would have thought that, from your point of view, having an institution that consumers, according to your data, do not like, would not pose much of a threat to you at all, frankly. I am bothered by that inconsistency.

I would like to clarify one point about the health issue, since you keep bringing it up. The reality is that in any discussion, including in the MacKay report, that health data would not be available. That has been clearly understood, ever since even the selling of life insurance by deposit-taking institutions has been discussed around the country, for 20 years. Using that as one of your bogeymen is kind of a false argument.

Like Senator Kenny, I am troubled not just by the extreme nature of your statement but also by the way you seem to draw extreme conclusions in contrast with the some of the existing data statements in your report.

Mr. Cooke: I make the statements in an extreme way because I want people to focus on them. In my view, to this point, we have not focused on them. If I achieve nothing other than getting your attention, I have at least achieved some of what I am trying to do.

One has to understand that when a person is buying property and casualty products — home insurance or car insurance — the most dominant purchase characteristic is price. All things being equal, they would rather buy it from a broker whom they know than from a bank, but it is price that is important. The second characteristic that could apply has to do with other products, or other relationships, such as the RRSP, the mortgage, whatever it might be.

My point here is not to try to suggest that we have an advantage or do not have an advantage over this particular kind of information. I would suggest to you that, when you have extensive databases, an underwriting decision is a lot more controlled and easily manipulated than when you have a series of ad hoc, less complete pieces of information scattered across the geography of Canada. What I really want to suggest is that the fear here on the privacy side is from a consumer orientation in terms of the way it would be used, or credit rating which I cannot access and the bank can. Even though the bank cannot be seen to be using it, it has it and it would know it. Contrast that with the dominance that a large institution can have through cross-subsidy, through a variety of other things when it can get in here and make all the economics work. It has not happened in Europe because their banking

puissants de la possibilité d'avoir un accident et de présenter une demande d'indemnité, on n'a pas le droit d'utiliser ces renseignements aux fins de classification.

Le président: Je m'inquiète aussi de certaines questions qu'ont soulevées les sénateurs Di Nino et Kenny.

Il n'y a peut-être aucune contradiction, mais vos propos semblent destinés à soulever des craintes. Comme le sénateur Kenny l'a rappelé, vous reconnaissez, et je crois que c'est avec raison, que les consommateurs aiment bien leurs courtiers, mais pas leurs banquiers. Toute personne qui s'est intéressée aux études de marché comprend que de telles relations personnelles sont déterminantes dans l'achat de n'importe quel service. Si j'adopte votre point de vue, je serais porté à croire qu'une institution que les consommateurs, d'après vos données, n'aiment pas ne pourrait pas représenter la moindre menace pour vous. Cette contradiction m'ennuie.

Permettez-moi d'apporter une précision au sujet du dossier médical, puisque vous en parlez souvent. Dans toutes les discussions, ainsi que dans le rapport MacKay, on répète qu'il n'y aurait pas d'accès aux renseignements médicaux. Cela a été établi clairement et ce, dès qu'il a commencé à être question de la vente d'assurance-vie par des institutions de dépôts au Canada, il y a 20 ans. Se servir de cela pour faire des peurs, c'est utiliser un faux argument.

Comme le sénateur Kenny, je suis troublé non seulement par la nature extrême de votre déclaration, mais aussi par la façon dont vous semblez tirer des conclusions extrêmes qui contrastent avec certaines des déclarations que vous faites à partir de données existantes.

M. Cooke: Je fais des déclarations extrêmes parce que je veux centrer l'attention de la population sur le sujet. Je crois que personne ne l'a fait jusqu'à maintenant. Si je ne fais rien d'autre, j'aurai tout de même atteint mon but.

Il faut comprendre que celui qui achète un produit d'assurances multirisques — une assurance-maison ou une assurance-automobile — pense d'abord et avant tout au prix à payer. Toutes choses étant égales par ailleurs, il l'achèterait plutôt d'un courtier qu'il connaît que d'une banque, mais c'est le prix qui compte. L'autre élément qui compte représente les autres produits, par exemple un REER ou une hypothèque.

Je ne cherche pas à établir si ce genre de renseignements procure un avantage ou pas. Je dis simplement que, lorsqu'on a accès à une grande banque de données, on peut plus facilement prendre ou influencer une décision de souscription que si l'on n'a que des renseignements ponctuels, moins complets et parsemés ici et là au Canada. Je rappelle simplement qu'il y a des craintes concernant la vie privée, car les renseignements sur le consommateur pourraient être utilisés à mauvais escient, ou encore concernant les antécédents de crédit que possèdent les banques, mais auxquels nous n'avons pas accès. Même si personne ne voit les banques utiliser ces données, elles les possèdent et elles le savent. Il suffit de penser à la domination qu'exercent les grandes institutions grâce à l'interfinancement ou aux autres mécanismes qu'elles peuvent avoir pour faire marcher

situation is intensely competitive, unlike ours. Surely you are not going to suggest that our banking circumstance here is competitive.

The Chairman: I was not trying to suggest anything. I was just commenting on the extreme nature of your report, which you have conceded.

Mr. Anderson: When you talk about the banks' ability to serve customers, they have a lever that very few other institutions have, and that is the ability to offer credit, and approve loans and mortgages.

There will be people coming up after us who will tell you about situations which perhaps were not tied selling under the strict definition of the law, but in which they nevertheless lost business. For, in order to qualify for a mortgage or a loan, the institution wanted to have a wider relationship with the customer. That is the way it is put. "Yes, we can process this, but we have no relationship with you. If we held your RRSP or something else," or in this case, "your property and casualty insurance policy, that would help with the credit committee." That conversation goes on in Canada every day in hundreds of branches across the country, and it represents a force in the consumer's decision to buy, and that gives credit extenders unfair advantage over others.

I think there may be people sitting around this table who can remember when they were trying to get their first mortgage, and how they felt when they went into an institution and asked for credit for the first time. You can probably imagine how people would feel if, in fact, a banker said, "Well, that is good. We think you are a pretty good risk, but we would like you to have one or two more products with us." In fact, bank employees are given incentives to do this. That is where an enormous part of the unfair advantage comes, when you give banks these additional powers. They can use credit extension as a lever to cross-sell their other product lines. That is unfair.

Mr. Cooke: If you then have access to information like medical history or whatever it might be, to know whether you want that extra business or not, you have an unfair advantage.

Senator Kenny: It sounds a little like the guy who runs the tie rack store, who just sells ties, who gets upset with someone who walks into a department store and buys a tie and the store says, "How would you like to buy a shirt while you are getting the tie?" If the customer is willing, and if the customer sees an advantage, what is intrinsically wrong with that? Before you answer the question, are you not also assuming that customers cannot walk with their feet, that they are not prepared to walk out and go across the street? Are you not also assuming that customers are all dumb, I guess, and that they will be suckered in?

Mr. Cooke: I think your tie example actually trivializes the whole situation immensely. I would never suggest that customers are dumb. I would suggest that these products that people are purchasing and trying to sell are complicated. Often the sale is taking place at a very difficult time emotionally in somebody's life. You are buying your first home or car, as the case may be.

l'économie. La situation est différente en Europe, parce que les banques y sont confrontées à une concurrence très serrée, contrairement à ce qui se passe ici. On ne peut certes pas soutenir que la concurrence est vive pour les banques canadiennes.

Le président: Je ne faisais aucune allusion. Je faisais simplement une observation sur la nature extrême de votre mémoire, et vous en avez convenu.

M. Anderson: Quand on parle de la capacité des banques de servir les clients, il faut penser qu'elles ont un levier que peu d'autres institutions possèdent, du fait qu'elles peuvent offrir du crédit et consentir des prêts et des hypothèques.

Après nous, certains viendront vous décrire des situations où il n'était peut-être pas question de ventes liées, selon la définition stricte de la loi, mais où ils ont néanmoins perdu une occasion d'affaires. En effet, pour accorder une hypothèque ou un prêt, il est déjà arrivé que l'institution de crédit demande à approfondir sa relation avec le client. On dit alors au client: «Oui, nous pouvons étudier votre demande, mais nous ne vous connaissons pas beaucoup. Si vous achetiez un REER ou encore une police d'assurance multirisques, vous auriez plus de succès auprès du comité d'octroi de crédit.» Cela se dit tous les jours, dans des centaines de succursales partout au Canada, et c'est d'ailleurs ce qui pousse le consommateur à acheter les produits des institutions de crédit et qui favorise ces dernières de façon déloyale.

Certains ici se souviennent peut-être de leur première demande d'hypothèque et des sentiments qui les animaient alors. Ils peuvent probablement imaginer comment on se sent, quand un banquier déclare: «Tout cela est bien beau. Vous semblez représenter peu de risque pour nous, mais il serait préférable que vous possédiez au moins un autre de nos produits.» En fait, les employés des banques reçoivent des récompenses pour de telles sollicitations. Voilà justement une grande partie de l'avantage déloyal qu'ont les banques qui jouissent de ces pouvoirs additionnels. Elles peuvent utiliser l'octroi de crédit comme levier pour vendre d'autres produits. C'est déloyal.

M. Cooke: Quand on a accès à des renseignements comme ceux que renferment les dossiers médicaux entre autres, pour déterminer si l'on veut procéder à d'autres opérations financières, on jouit d'un avantage déloyal.

Le sénateur Joyal: Cela me fait un peu penser au propriétaire d'un magasin de cravates qui est ennuyé à l'idée qu'un client puisse entrer dans un magasin à rayons pour acheter une cravate et se faire proposer d'acheter une chemise pour aller avec la cravate. Si le client est d'accord et qu'il y voit même un avantage, où est le mal? Avant de répondre à la question, ne seriez-vous pas en train d'imaginer que le client ne peut pas marcher, qu'il ne peut pas sortir dans la rue? N'êtes-vous pas en train de supposer que tous les clients sont des imbéciles qui se font automatiquement avoir?

M. Cooke: Je crois que votre exemple de la cravate simplifie la question à l'extrême. Je n'insinuais jamais que les clients sont stupides. Je dirais plutôt que ces produits, que les gens achètent et tentent de vendre, sont complexes. Il arrive souvent que la vente se fasse à un moment difficile, sur le plan émotionnel, dans la vie d'une personne. Il peut s'agir de l'achat d'une première voiture ou

You have to refinance and restructure because something in your business has gone wrong. These are times when, if the decisions are complicated enough in the first place, the customer is likely most vulnerable. The availability of good, competitive information in the marketplace, except for that which you can get by having a professional act on your behalf, is not very good. Governments have done a very bad job of trying to fill that role.

Senator Kenny: I am not saying that there are not situations that can be coercive, but I am asking you to concede that a customer might think that he or she is getting a better deal by picking up a series of products or by taking all their business to one company and saying, "I will give you my whole range of business if I get a better rate."

Mr. Anderson: There is nothing wrong with that. We are comfortable with that statement. The MacKay report states how surprised Mr. MacKay was at the percentage of customers who feel pressured in bank transactions, namely, 16 per cent.

Senator Kenny: Turn to page 211 and work us through recommendations 70 to 75, dealing with tied selling. Would you tell us which recommendations you are comfortable with and which ones you are not comfortable with?

Mr. Anderson: Our point of view is not about whether or not we support this set of recommendations.

Senator Kenny: But we are here to find out exactly that.

Mr. Anderson: In so far as this is concerned, I do not think it will make a lot of difference. The kind of relationship we are talking about cannot be entirely prevented by having broad-based legislation governing these transactions, because the line is very fine.

Although 16 per cent of those people complained that it happened under existing legislation governing these kinds of transactions, every banker denies that it occurs in their branches. I think they do it in good conscience, but all five of them will probably say that it does not happen. How many of those came forward to their Superintendent of Insurance and complained? Not many.

You cannot be satisfied that you have solved the problem by passing broad-based legislation. You can punish transgressors, but will you really get rid of this kind of behaviour when the incentive programs and the banks themselves encourage it?

Senator Kenny: Did I hear you say that recommendations 70 through 75 are irrelevant?

Mr. Anderson: I am not sure they will work.

Mr. Cooke: To say there is anything wrong with them, per se, forces you off into a place that you do not want to go. The minute you get into that, you are talking about how you will implement the MacKay report. We are saying, "Do not implement it."

d'une première maison et l'acheteur peut de voir obligé de procéder à un refinancement ou à une réorganisation en raison de difficultés survenues dans son entreprise. Si les décisions à prendre sont compliquées au départ, l'acheteur est très vulnérable. Il devient difficile de trouver une information fiable et concurrentielle sur le marché, sauf celle qu'on peut obtenir par l'intermédiaire de services professionnels. Les gouvernements se sont très mal acquittés de leur rôle à cet égard.

Le sénateur Kenny: Je ne dis pas qu'il n'y a pas de cas de coercition, mais vous reconnaîtrez qu'un client peut espérer faire une meilleure affaire en choisissant une série donnée de produits ou en faisant affaire avec une seule compagnie dans l'espoir d'obtenir un taux d'intérêt plus avantageux.

M. Anderson: Il n'y a rien de mal à cela. Nous n'y voyons aucune objection. M. MacKay faisait état, dans son rapport, de l'étonnement qu'il avait éprouvé en constatant qu'un pourcentage élevé de clients, soit 16 p. 100, estimaient avoir fait l'objet de coercition dans leurs transactions bancaires.

Le sénateur Kenny: Pourriez-vous aller à la page 241 et passer en revue pour nous les recommandations 70 à 75, qui concernent la vente liée? Pourriez-vous nous dire quelles recommandations vous conviennent et lesquelles ne vous conviennent pas?

M. Anderson: La question n'est pas de savoir si nous appuyons ou non ces recommandations.

Le sénateur Kelly: Mais c'est précisément ce que nous devons tirer au clair.

M. Anderson: Je ne crois pas que cela fasse une grande différence en ce à trait à cette question. On ne peut pas prévenir ce genre de rapports par une loi de portée générale régissant les transactions de ce type, car la ligne de démarcation est très ténue.

Bien que 16 p. 100 des clients se soient plaints que des situations semblables se soient produites en vertu de la loi actuelle qui régit ce type de transactions, chaque banquier nie que cela se soit produit dans sa succursale. Je crois qu'ils agissent de bonne foi, mais tous les cinq vous diront probablement que ce genre de chose ne se produit pas chez eux. Combien de personnes ont porté plainte auprès du surintendant des assurances? Il n'y en a pas beaucoup.

Vous ne pouvez pas espérer régler le problème par une loi de portée générale. Vous pouvez toujours punir les délinquants, mais peut-on vraiment éliminer ce genre de comportement quand les banques et les programmes d'encouragement eux-mêmes le favorisent?

Le sénateur Kenny: Voulez-vous dire que les recommandations 70 à 75 ne sont pas pertinentes?

M. Anderson: Je ne suis pas certain qu'elles seront efficaces.

M. Cooke: Le fait de dire que ces recommandations comportent des lacunes vous amène sur un terrain où vous ne voulez pas aller et vous oblige, dès lors, à parler de la manière d'appliquer les recommandations du rapport. Nous vous disons de ne pas donner suite au rapport.

Senator Kenny: You are saying that they are wrong. You do not want to do it.

Mr. Cooke: I do not want to do it because I think there is a better way. I am on the side of abstinence. He is saying, "Forget about abstinence. Let us put this stuff in place." If you are to put "stuff" in place, then this is a good way to do it. I think that is what you are trying to get me to say.

Senator Kenny: I am not trying to get you to say anything.

Mr. Cooke: Having said that, it does not solve the problem. I cannot understand why the MacKay report tries to define a problem that does not exist, namely, that we need lots of competition. We have lots of it today. If we need more, that is fine. We have this problem today with coercive tied selling, and so on. Therefore, we will legislate it out of existence. If you did not try to get these three new competitors into the industry in a different way than they are in today — and I am not sure to what end — you would not need to do what he is talking about here, because consumers are being well served today. If, by doing it, you will dislocate jobs all across the country, then what are we doing it for?

Is there anything wrong with his recommendations? No. We believe as strongly as anyone else in personal privacy and the protection of the consumer interest. I ask, however, to what end? This will not work.

Senator Kenny: You have talked a lot about banks. We are expecting to hear from some bank witnesses. I would welcome any questions that you would like us to ask the banks in light of this.

Mr. Anderson: I would ask them what their numbers are for job losses. I would also ask them to outline the strategy of property and casualty insurance that makes it so important for the competitive industry in Canada that this small segment be opened up when we have a banking sector that ranks low in terms of international competitiveness and foreign exposure. Furthermore, why has this become such a persistent issue when these other issues, presumably, are far more important to Canadians — that is to say, that we have more competition in banking, extension of services in banking, and more options than we do now?

If we had 230 bankers competing in Canada, as well as 230 property and casualty insurers, then perhaps some of these other things would be considered. The priority must go to increased competition in banking before we do anything else.

Mr. Cooke: Part of their argument, as was articulated by someone here this afternoon, is that these changes would create more competition and more innovation on product design, and so on. I should like to know, then, what the barrier has been for the last seven years. What exists today that precludes that innovative, creative behaviour that they otherwise seem to think will be stimulated through these particular amendments?

Le sénateur Kenny: Vous affirmez que le rapport fait fausse route et vous ne voulez pas vous engager dans cette voie.

M. Cooke: Je ne veux pas le faire car je crois qu'il existe une meilleure solution. Je suis un tenant de l'abstinence. M. MacKay, lui, propose d'oublier l'abstinence et de mettre ces «trucs» en place. S'il s'agit d'avoir recours à des trucs, voilà une bonne façon de le faire. Je crois que c'est ce que vous voulez m'amener à dire.

Le sénateur Kenny: Je n'essaie pas de vous faire dire quoi que ce soit.

M. Cooke: Cela dit, le problème n'est pas encore réglé. Je ne comprends pas pourquoi le rapport MacKay tente de régler un problème qui n'existe pas, en affirmant qu'il faut renforcer la concurrence. Il y a déjà beaucoup de concurrence. S'il en fallait davantage, soit. Nous sommes aux prises avec un problème de vente liée coercitive. Adoptons une loi pour éliminer ce genre de pratique. Si vous ne tentiez pas d'assurer à ces trois nouveaux concurrents une situation différente de celle qu'ils occupent actuellement dans l'industrie — et je ne vois pas bien à quelle fin — il ne serait pas nécessaire de faire ce que préconise le rapport, car les consommateurs sont bien servis. Si, en donnant suite aux recommandations du rapport, vous supprimez des emplois à la grandeur du pays, pourquoi le feriez-vous?

Y a-t-il quelque chose qui ne va pas dans ces recommandations? Non. Nous croyons autant que n'importe qui à la vie privée et à la protection des intérêts des consommateurs. Mais à quoi serviront ces recommandations? Elles n'apporteront rien.

Le sénateur Kelly: Vous avez beaucoup parlé des banques. Nous attendons aussi des représentants des institutions bancaires. Si vous avez des questions à ce sujet pour eux, je serai heureux de les leur poser.

M. Anderson: Je voudrais connaître leurs statistiques au sujet des emplois perdus. Je voudrais également avoir un aperçu de leur stratégie d'assurances multirisques, qui fait en sorte qu'il est tellement important pour la concurrence au Canada d'ouvrir ce modeste secteur d'activité, alors que les banques obtiennent une faible note au plan de la concurrence internationale et de risques sur les marchés étrangers. En outre, pourquoi cette question revient-elle avec autant de persistance, alors que les Canadiens accordent sans doute beaucoup plus d'importance à ces autres questions, à savoir la nécessité de renforcer la concurrence dans le secteur bancaire, d'y étendre la gamme des services offerts et d'offrir plus de choix qu'à l'heure actuelle?

Si on comptait 230 institutions bancaires et autant de compagnies d'assurances multirisques au Canada, nous pourrions sans doute envisager de donner suite à certaines de ces mesures, mais il faut avant tout accroître la concurrence dans le secteur bancaire.

M. Cooke: Les banques font notamment valoir, comme le disait quelqu'un cet après-midi, que ces changements accroîtraient la concurrence et stimuleraient la création de nouveaux produits. Si c'est le cas, j'aimerais savoir ce qui y fait obstacle depuis sept ans? Qu'est-ce qui empêche les banques, à l'heure actuelle, d'appliquer ces méthodes nouvelles et créatrices que ces modifications auraient, selon elles, pour effet de stimuler?

Senator Tkachuk: Are these not the same arguments that the banks used to get into the securities business?

Mr. Anderson: Yes.

Mr. Cooke: To take it over perhaps, yes.

Senator Tkachuk: Those are the arguments that they used, namely, that it would give us more competition and that we should get involved because it would be a more competitive marketplace. However, exactly the opposite has happened.

Mr. Cooke: It was the exact opposite in the trust side and on the securities side. It is our position it will be the exact opposite here.

Mr. Anderson: It is much more informed by history than by vision, when you look at what is likely to happen.

Senator Meighen: Do we have an example in the practical world in the province of Quebec? Can you give us a report from that front? The Caisse de dépôt is the largest deposit-taker in the province, with probably more branches than all the chartered banks put together. They were allowed to sell insurance directly about two or three years ago.

Mr. Anderson: It was somewhat longer than that.

Mr. Cooke: It was in 1987, I think.

Senator Meighen: Do you have any statistics about what the share of the market was before or after, and whether it happened quickly or whether there has been any swing back?

Mr. Anderson: We did a study on that. The man who did that study is right here. He has all the statistics.

Mr. Mark Yakabuski, Vice-President, Government Relations, Insurance Bureau of Canada: Generally, they got a large market share and jobs were lost. There was no price advantage in the way they priced their product. Jobs were lost in the brokerage community and there was a 6 per cent decline in brokers in Quebec at the same time as there was a 23 per cent increase in the rest of the country. There was no price advantage whatsoever. The jobs that Desjardins created were centralized at their head office. Those are the broad trends. In Quebec, they concentrated on the auto and home insurance market. Since 1987, they have sold insurance in their branches in Quebec. Moreover, it is important to recognize that the powers that Mr. MacKay and his confrères in the task force have proposed for the Canadian chartered banks and others are much greater than Desjardins has enjoyed in the Province of Quebec.

Desjardins Quebec does not sell insurance directly in its branches. A representative of the Desjardins insurance subsidiary has a desk in the credit union and can sell insurance from that desk. By regulation and by law in Quebec, that person does not have access to the customer files of the credit union members. That circumstance has existed since 1987. Despite those limited

Le sénateur Tkachuk: Les banques n'ont-elles pas invoqué le même argument pour pouvoir pratiquer le commerce des valeurs mobilières?

M. Anderson: Oui.

M. Cooke: Sans doute pour s'approprier cette industrie.

Le sénateur Tkachuk: Ce sont bien les arguments qu'elles ont utilisés, à savoir que nous deviendrions plus concurrentiels et que nous devions nous lancer parce que nous nous retrouverions dans un marché plus concurrentiel. Or, c'est précisément le contraire qui s'est produit.

M. Cooke: Le contraire s'est produit dans les secteurs de la fiducie et des valeurs mobilières et nous croyons que la même chose se produira dans ce cas-ci.

M. Anderson: L'histoire est un moyen beaucoup plus efficace que la vision pour prévoir l'avenir.

Le sénateur Meighen: Avez-vous un exemple concret dans le cas de la province de Québec? Pouvez-vous nous dire quelle est la situation dans cette province? La Caisse de dépôt est la plus importante institution de dépôt de la province; elle compte probablement plus de succursales que toutes les banques à charte réunies. Cette institution a été autorisée à vendre directement de l'assurance il y a deux ou trois ans.

M. Anderson: Il y a plus longtemps que cela.

M. Cooke: Je crois que c'est depuis 1987.

Le sénateur Meighen: Avez-vous des statistiques concernant la part du marché qui était détenue avant et après, ou encore si la chose s'est faite rapidement ou s'il y a eu un phénomène de retour?

M. Anderson: Nous avons fait une étude de la question. En fait, l'homme qui l'a réalisée est à mes côtés. Il possède toutes les données statistiques.

M. Mark Yakabuski, vice-président, Relations gouvernementales, Bureau d'assurance du Canada: Dans l'ensemble, la Caisse a acquis une part importante du marché mais des emplois ont été perdus. Les prix pratiqués n'offraient aucun avantage. Le secteur du courtage a perdu des emplois. Par ailleurs, on a enregistré une baisse de 6 p. 100 du nombre de courtiers au Québec, comparativement à une hausse de 23 p. 100 pendant la même période dans le reste du Canada. Les prix offerts n'étaient en aucun cas plus avantageux. Les emplois créés par Desjardins ont été regroupés à son siège social. Ce sont là les tendances générales. Au Québec, on a surtout mis l'accent sur le secteur des assurances automobile et habitation. Depuis 1987, les succursales vendent de l'assurance au Québec. Par ailleurs, il faut reconnaître que les pouvoirs que M. MacKay et ses collègues du groupe de travail recommandent pour les banques sont beaucoup plus étendus que ceux dont jouissait Desjardins au Québec.

Desjardins du Québec ne vend pas de l'assurance directement dans ses succursales. Un représentant de la filiale d'assurance Desjardins possède un comptoir de vente dans la succursale des Caisses populaires. La réglementation et la loi québécoises ne lui permettent pas d'avoir accès aux dossiers des clients de la caisse. Cette situation existe depuis 1987. Malgré ces restrictions,

conditions, Desjardins' share of the auto insurance market today is now at approximately 18 per cent, and approximately 15 to 16 per cent in home insurance.

The Chairman: I am trying to understand your point. Do you believe that it is wrong that another player came in and took 18 per cent of the business?

Mr. Yakabuski: If you multiply that by five, you have five major banks who want access to sell insurance through their branches; therefore, you can do a bit of arithmetic.

Senator Meighen: Are you suggesting it would be 18 times 5?

Mr. Yakabuski: What I am suggesting is that you would have large competitors.

Senator Meighen: Why would they not all divide up 18 per cent and go to the other side of the argument?

Mr. Yakabuski: If all the banks used this they would have more branches than the Desjardins has credit unions in Quebec.

Senator Meighen: We are talking percentages.

Mr. Yakabuski: Desjardins controls approximately 50 per cent of the deposit-taking market in Quebec. In Canada as a whole, the major banks control a much greater proportion of deposit-taking than 50 per cent. I am suggesting that you must adjust those figures in terms of possible market share. I am suggesting that conditions in Quebec have been much less liberal than what Mr. MacKay is proposing for the chartered banks.

Senator Meighen: I hear what you say. I am not sure, incidentally, that the banks' share of deposit taking is that much larger. I thought it was in the 60 to 70 per cent range, but I stand to be corrected.

When you say insurance, are you talking about insurance from A to Z, or are we talking about P and C?

Mr. Yakabuski: Exclusively property and casualty.

Senator Meighen: Which includes auto. Is that correct?

Mr. Yakabuski: Auto insurance, home insurance, business insurance, that is the property and casualty portfolio.

Senator Meighen: When you say the Caisse Desjardins took 18 per cent, that is of the P and C market?

Mr. Yakabuski: That is the auto insurance market specifically.

Senator Meighen: What about the other areas of insurance? Do you have any figures on that?

Mr. Yakabuski: Desjardins has decided not to get into the commercial insurance field. They are active in the home field and they now represent approximately 16 per cent of the home insurance market in Quebec.

Senator Meighen: Let me push that if I may. Is that because they are nice people, or is that because they do not believe they can compete successfully in that area?

Mr. Cooke: Who knows?

Desjardins détient à l'heure actuelle environ 18 p. 100 du marché de l'assurance-automobile et environ 15 p. 100 à 16 p. 100 du marché de l'assurance-habitation.

Le président: J'essaie de comprendre votre point de vue. Croyez-vous que ce soit une mauvaise chose qu'une autre institution soit arrivée sur le marché et s'en soit approprié 18 p. 100?

M. Yakabuski: Si vous multipliez cela par cinq, il y a cinq grandes banques qui veulent aussi vendre de l'assurance dans leurs succursales. Vous pouvez faire un peu d'arithmétique.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous dire que nous aurions cinq fois le nombre 18?

M. Yakabuski: Ce que je veux dire, c'est qu'il y aurait de grands concurrents.

Le sénateur Meighen: Pourquoi ne pas se répartir cette tranche de 18 p. 100 et voir la question du point de vue opposé?

M. Yakabuski: Si toutes les banques procédaient de la sorte, elles compteraient davantage de succursales que n'en possède Desjardins au Québec.

Le sénateur Meighen: Il est ici question de pourcentages.

M. Yakabuski: Desjardins contrôle environ 50 p. 100 du marché du dépôt au Québec. Dans l'ensemble du Canada, les banques contrôlent beaucoup plus que 50 p. 100 de ce marché. Selon moi, les conditions au Québec ont été beaucoup moins favorables que celles que propose M. MacKay pour les banques.

Le sénateur Meighen: Je comprends. En passant, je ne suis pas sûr que les banques possèdent une part beaucoup plus grande du marché du dépôt. Je crois, sauf erreur, que le pourcentage se situe entre 60 p. 100 et 70 p. 100.

Quand vous parlez d'assurance, s'agit-il des assurances en tout genre ou seulement des assurances multirisques?

M. Yakabuski: Exclusivement des assurances multirisques.

Le sénateur Meighen: Cela inclut l'assurance-automobile. Est-ce exact?

M. Yakabuski: Les assurances multirisques comprennent les assurances des automobiles, de l'habitation et des entreprises.

Le sénateur Meighen: Est-ce que les 18 p. 100 pris par Desjardins se trouvent dans le secteur des assurances multirisques?

M. Yakabuski: Il s'agit uniquement de l'assurance-automobile.

Le sénateur Meighen: Qu'en est-il des autres marchés des assurances? Avez-vous des statistiques?

M. Yakabuski: Desjardins a décidé de ne pas se lancer sur le marché de l'assurance commerciale. Le Mouvement Desjardins est actif dans le secteur de l'habitation et détient environ 16 p. 100 de ce marché au Québec.

Le sénateur Meighen: Si je puis me permettre, est-ce par courtoisie ou parce qu'ils ne croient pas pouvoir livrer une concurrence efficace sur ce marché?

M. Cooke: Qui sait?

Senator Meighen: Why would they not do it if they thought they could compete? I must draw the conclusion that they do not think they can compete there because it is a more complex market.

Mr. Cooke: I believe I am correct in saying that in the Quebec property and casualty market generally the most attractive, from a profit perspective, has been the auto market, the second most the home market, the least attractive over a period of years has been the commercial side. I suspect they are likely smart enough to use their dominance in those lines that are more attractive from a profit perspective, but I hate to impute that motive to them since I do not actually know.

Senator Meighen: They are entitled to go into that market if they so wish, are they, under the regulations?

Mr. Cooke: Absolutely.

Senator Callbeck: We have had a great deal of discussion about tied selling and I have a short question in that area.

In your report, you mention the statistics that the task force found in their polling, indicating that 16 per cent of respondents were subjected to tied selling. The spokesman for the Royal Bank, Graham Harris, has indicated that the bank's ombudsman logged one complaint about tied selling in 1996, zero in 1997 and one in 1998. If as many Canadians are subjected to tied selling as the poll suggests, why do more Canadians not complain?

Mr. Cooke: Our point is that if you have 16 per cent, and nobody is using the ombudsman, having the ombudsman is not a very good remedy for the circumstance you are trying to avoid. No one will object to having the ombudsman, but they do not expect it to work.

I have no more monopoly on the right answer than you have, but I believe the reason is that people are disinterested; they are busy; they are afraid. They are concerned that the loan that finally got approved might get pulled. There are all kinds of reasons, certainly with the people to whom I have spoken. In my own case, it is likely neglect. I simply get frustrated when they try to force me to do it and go away and deal with it myself. I do not feel the need and would never contemplate talking to an ombudsman, but it does not mean it has not happened. However, do not rely on the ombudsman to solve the problem, because it will not work.

Senator Callbeck: I wondered why the numbers were not larger. Is this not an issue out there with Canadians?

Mr. Anderson: I believe it is. When we went to the House of Commons on this, there was a great deal of testimony about this happening. Most people get the loan, so that worked all right. They say, "I had to give them my RRSP. That is a commodity;

Le sénateur Meighen: Pourquoi Desjardins ne se lancerait-il pas sur ce marché s'il croyait pouvoir y être concurrentiel? Je dois en conclure que Desjardins ne se croit pas en mesure de livrer une concurrence efficace parce qu'il s'agit d'un marché plus complexe.

M. Cooke: Je crois pouvoir affirmer que dans le secteur des assurances multirisques au Québec, le marché le plus attrayant, du point de vue des profits, est l'assurance-automobile. L'assurance-habitation vient en deuxième place et le secteur le moins attrayant, sur une période de plusieurs années, est l'assurance commerciale. Je présume que Desjardins est suffisamment intelligent pour exploiter sa position dominante dans les secteurs qui promettent des profits plus avantageux, quoique je répugne à lui prêter ce genre de motif car j'ignore si c'est bien le cas.

Le sénateur Meighen: La réglementation lui permet de faire des affaires sur ce marché, n'est-ce pas?

M. Cooke: Tout à fait.

Le sénateur Callbeck: Il a beaucoup été question de ventes liées; j'ai une brève question à poser à ce sujet.

Vous faites référence, dans votre rapport, aux statistiques recueillies dans les sondages par le groupe de travail; selon ces statistiques, 16 p. 100 des répondants ont été soumis à des ventes liées. Le porte-parole de la Banque Royale, M. Graham Harris, a indiqué que l'ombudsman de la banque avait enregistré une plainte concernant une vente liée en 1996, aucune plainte en 1997 et une en 1998. S'il y a autant de Canadiens qui font l'objet de ventes liées que l'indiquent les sondages, pourquoi le nombre de plaintes n'est-il pas plus élevé?

M. Cooke: Selon nous, s'il y a effectivement 16 p. 100 de personnes qui ont été soumises à des ventes liées et que personne ne fait appel à l'ombudsman, ce dernier n'est pas très utile. Personne ne s'oppose à ce qu'il y ait un ombudsman, mais personne ne croit à l'efficacité de cette institution.

Je n'ai pas plus que vous le monopole de la vérité, mais je crois que les gens se désintéressent de la chose, soit parce qu'elles sont trop occupées ou encore par crainte de voir leur échapper un prêt déjà approuvé. Il y a toutes sortes de raisons, du moins parmi les personnes à qui j'ai parlé. Dans mon propre cas, c'est sans doute par négligence. Je finis par m'impatienter quand on tente de m'obliger à entreprendre ce genre de démarches et à régler l'affaire moi-même. Je n'en vois pas la nécessité et je n'envisagerais jamais de faire appel à l'ombudsman, ce qui ne signifie que d'autres ne l'ont pas fait. Quoi qu'il en soit, ne vous fiez pas à l'ombudsman pour régler un problème, ça ne marchera pas.

Le sénateur Callbeck: Je me demandais pourquoi le pourcentage n'était pas plus élevé. Est-ce que la question ne préoccupait pas les Canadiens?

M. Anderson: Je crois que oui. Lorsque nous avons comparu devant le comité de la Chambre des communes à ce sujet, plusieurs témoins ont dit que cela se produisait. La plupart des gens obtiennent leur prêt, mais ils doivent, en échange, confier la

who cares who manages it. I am happy; I got my business loan extended." In other words, they do not wish to rock the boat.

Mr. Cooke: The real danger in here is that the complexity of these products is such that average Canadians, not because they are stupid but because they are busy or uninformed, do not understand the implications that many of these decisions have — everywhere from hidden service fees to all kinds of other factors. Unfortunately, that is a situation we have allowed to develop.

Senator Angus: I have three small points. First, I understand you did make recommendations to Mr. MacKay and his team?

Mr. Anderson: Yes.

Senator Angus: Based on what I have heard you say tonight, your representations fell on deaf ears?

Mr. Cooke: In my own case, I attempted to set out, at the beginning of my remarks, the three major points that I put to Mr. MacKay. He accepted one and ignores it. He accepted another and I do not agree with his solution for it. He ignored the third.

That is the best answer I can give you.

Senator Angus: You must give to get in this world, and there are various carrots out there on all sides of this industry sector. I was wondering about the payments system. Are you interested in getting into the Canadian Payments Association?

Mr. Cooke: The payments system has no particular attraction to the property and casualty industry per se. That is because of our distinctiveness. It would be very appealing, and I believe good public policy, to extend access to the Canadian payments system to people other than the banks — for instance, to the large life companies. They could have an advantage from that. It does not do anything for us.

Quite frankly, the property and casualty part of this report really should not be in there. It is as if someone had to recycle the theory of 10 years ago and they stuck it in the report with a bit of an overlay so the whole exercise could be complete, but we do not fit.

Senator Angus: I was wondering that and certainly I have been sitting here wondering how to put that to you. Why do you think it is in there?

Mr. Anderson: In the interests of completeness of vision. That would be the safest answer.

If you look through this report carefully and read the statements that Mr. MacKay makes about our industry, he says the industry is distinct from other industries that are converging in Europe; he says that there is no strong evidence of price or service enhancements if banks were allowed into this business and he also acknowledges dislocation. Where is the evidence to support the recommendations he makes?

gestion de leur REER à l'institution prêteuse. Pour eux, il s'agit d'un bien comme un autre et peu leur importe qui le gère. Ces personnes sont heureuses du résultat puisqu'elles ont obtenu un prêt commercial. Autrement dit, elles ne veulent pas soulever de vagues.

M. Cooke: Le vrai danger, c'est que ces produits sont tellement complexes que les Canadiens ordinaires ne saisissent pas, non pas parce qu'ils sont stupides, mais parce qu'ils sont occupés à autre chose ou manquent d'information, toutes les ramifications de décisions semblables; il peut y avoir des frais de service cachés, par exemple, ou bien d'autres choses encore. Nous avons malheureusement laissé ce genre de situation se produire.

Le sénateur Angus: Je voudrais dire brièvement trois choses. Premièrement, je crois savoir que vous avez fait des recommandations à M. MacKay et à ses collaborateurs?

M. Anderson: Oui.

Le sénateur Angus: D'après ce que vous avez dit ce soir, ils ont fait la sourde oreille à vos demandes?

M. Cooke: J'ai essayé d'expliquer, au début de ma déposition, les trois principaux arguments que j'ai fait valoir à M. MacKay. Il a accepté le premier, mais n'y a pas donné suite; il a accepté le deuxième, mais je n'approuve pas la solution qu'il propose; enfin, il n'a pas tenu compte du troisième.

C'est la meilleure réponse que je puisse vous donner.

Le sénateur Angus: Dans ce monde, on n'a rien pour rien et tous les secteurs de cette industrie offrent des avantages. Je m'interrogeais au sujet du système des paiements. Êtes-vous intéressé à joindre l'Association canadienne des paiements?

M. Cooke: Le système des paiements ne comporte aucun intérêt particulier pour l'industrie des assurances multirisques, et cela en raison de notre caractère distinct. Il serait très intéressant, et sans doute utile du point de vue public, de permettre à d'autres que les seules banques d'avoir accès au système des paiements canadien. Je pense notamment aux grandes compagnies d'assurance-vie. Elles pourraient en tirer un avantage, mais cela ne nous serait d'aucune utilité.

Franchement, le volet concernant les assurances multirisques ne devrait pas figurer dans le rapport. C'est comme si quelqu'un avait dû réviser la théorie vieille de 10 ans et qu'on y avait ajouté un niveau de plus pour compléter l'exercice, mais nous n'avons pas notre place dans ce rapport.

Le sénateur Angus: C'est une question que je me posais, et je me demandais justement comment vous le signaler. Pourquoi croyez-vous que c'est là?

M. Anderson: Pour donner une vision complète du secteur. C'est la réponse la plus sûre.

Si vous examinez ce rapport attentivement et lisez les déclarations que M. MacKay fait au sujet de notre secteur, il dit que ce secteur est distinct des autres secteurs qui convergent en Europe; il dit que rien n'indique de façon certaine que l'entrée des banques dans ce secteur amènerait des améliorations sur le plan du prix ou des services; il reconnaît aussi que cela causerait des bouleversements. Où sont donc les preuves à l'appui de ses recommandations?

Why does an industry with 3 per cent of the capital assets of the market in this country come under such intense scrutiny as an area that needs this kind of treatment to enhance competition, when at the same time we are considering going to three banks in the country?

Senator Angus: Again, I hear you and, I am just wondering if there are not some other reasons. I believe your industry is regulated by OSFI.

Mr. Cooke: We are regulated by OSFI and any number of other regulators in the provinces. We are likely more heavily regulated than any of the other sectors.

Senator Angus: We are talking about a blueprint for the financial services sector and the regulated financial institutions going forward. We are not here to the talk about the bank mergers. We are here to try to understand the framework. The word "network" is bandied around and you can have the meaning you want; however, I consider the property and casualty business to be a key part of our financial services sector.

As to the competition, it is very competitive and the rates are very low. It is a terrible thing right now. You put out documentation on this. It is tough for brokers as well. We will hear from them later.

Mr. Cooke: The MacKay report addresses the themes of jobs, competition, consumer protection and that sort of surveillance or oversight.

To a certain extent, we are there for those kinds of reasons. What I find quite startling is how the particular analyses take place given the intended conclusion.

Senator Angus: One thing the task force dealt with would seem to belie some of the things you are suggesting. I am talking about the issue of earthquake insurance. If you wish to obtain earthquake insurance in this country, there is a capacity problem. It is a difficult market. Therefore, when you are looking at the low rates and so on, it does not include earthquake insurance. Perhaps financial institutions who say they would like to get into the property and casualty business might say, "Hey, what about earthquake insurance? We will sell earthquake insurance, and we will provide it to the consumer at a good rate." What about that?

Mr. Cooke: We could be here for another two hours on earthquake insurance.

The Chairman: We will not be.

Mr. Cooke: The banks being able to sell through a bank branch has nothing to do with earthquake insurance. They can do that today, if they so desire.

As far as earthquake insurance is concerned, the major problem that exists is a legislative problem that does not allow for the earthquake and the fire following, which are two distinct pieces of what would constitute the loss following an earthquake, to be

Pourquoi un secteur comptant 3 p. 100 des actifs immobilisés du marché dans ce pays fait-il l'objet d'un examen aussi intense comme s'il fallait lui accorder ce genre de traitement pour accroître la concurrence, alors qu'on songe à réduire le nombre de banques à trois dans notre pays?

Le sénateur Angus: Encore une fois, je comprends votre point et je me demande simplement s'il n'y a pas d'autres raisons. Votre secteur est réglementé par le BSIF, n'est-ce pas?

M. Cooke: Nous sommes réglementés par le BSIF et par bien d'autres organismes de réglementation dans les provinces. Nous sommes probablement plus réglementés que n'importe quel autre secteur.

Le sénateur Angus: Nous parlons d'un plan d'avenir pour le secteur des services financiers et pour les institutions financières réglementées. Nous ne sommes pas ici pour parler des fusionnements de banques. Nous sommes ici pour essayer de comprendre le cadre. Le mot «réseau» est mentionné de part et d'autre, et on peut lui donner la signification qu'on veut; toutefois, je considère le secteur des assurances multirisques comme un élément clé de notre secteur des services financiers.

Pour ce qui est de la concurrence, ce secteur est très concurrentiel et les taux sont très bas. C'est terrible. Vous avez publié de la documentation à ce sujet. C'est difficile pour les courtiers également. Nous entendrons ce qu'ils ont à dire plus tard.

M. Cooke: Le rapport MacKay parle des emplois, de la concurrence, de la protection du consommateur et de ce genre de surveillance.

Dans une certaine mesure, c'est pour ces raisons que nous sommes ici. Ce que je trouve étonnant, c'est la façon dont les analyses se font étant donné la conclusion recherchée.

Le sénateur Angus: Un des points que le groupe de travail a examinés semble contredire certaines des choses que vous dites. Je veux parler de la question de l'assurance contre les tremblements de terre. Si on veut obtenir ce genre d'assurance au Canada, on se heurte à un problème de capacité. C'est un marché difficile. Par conséquent, lorsqu'on regarde les taux peu élevés et ainsi de suite, cela ne comprend pas l'assurance contre les tremblements de terre. Peut-être que les institutions financières qui veulent entrer dans le secteur des assurances multirisques diront qu'elles sont prêtes à vendre au consommateur de l'assurance contre les tremblements de terre à un très bon taux. Que dites-vous de cela?

M. Cooke: Nous pourrions rester ici encore deux heures à parler de l'assurance contre les tremblements de terre.

Le président: Ce ne sera pas le cas.

M. Cooke: La capacité des banques de pouvoir vendre par l'entremise d'une succursale bancaire n'a rien à voir avec l'assurance contre les tremblements de terre. Elles peuvent faire cela aujourd'hui si elles le désirent.

Pour ce qui est de l'assurance contre les tremblements de terre, le principal problème qui existe est un problème législatif, qui ne permet pas que les pertes attribuables au tremblement de terre et celles attribuables à l'incendie, qui sont deux composantes

properly separated, priced and dealt with. As a consequence of Mr. MacKay's report, you will not find anybody more eager to sell earthquake insurance.

Mr. Anderson: We are in much better shape today on this issue thanks to government legislation than we were five years ago.

Senator Kroft: How many of the companies in the property and casualty industry provide bonding protection?

Mr. Cooke: I can tell you that we do. There is only a handful at this point in time.

Senator Kroft: Is there any inhibition to doing it as a policy decision?

Mr. Cooke: None whatsoever.

Senator Kroft: Based on my own personal experience in the bonding business, the information that you gather, although it tends to be corporate rather than personal, is pretty searching, far-reaching and fundamental, not unlike credit-gathering information from people giving loans, because you are supplying what amounts to a credit facility to allow someone to carry on business.

Are your concerns about the passage of information between the arms of a company based on any experience that you have with the difficulty of containing that information?

Mr. Cooke: First, with respect to your point that the bonding side is more corporate than personal, it is materially more corporate than personal, and the simple answer is no, we have had no difficulty containing it, and my concerns are not based on that. It is not used. Nobody will try to leap off the bonding product for other product sales. That is not the way it is structured.

Flipping it around on the other side, my concern is the abuse of dominance argument.

Senator Kroft: I am concerned about the fundamentals. I share your concern that someone sitting in a room, or even worse within his own mind, can exclude one type of information from another in arriving at a decision. I am curious whether you find yourself in the same position, where, for three years, say, you have somebody's financial statements on your desk and are deciding whether he is to be a continuing customer.

Mr. Cooke: That is an interesting question. As a corporate entity, we provide the bonding and services to existing customers as a way of enhancing the relationship, usually at their request. It is not a line that anybody is aggressively pursuing. It is done more to satisfy a customer need than to stimulate one.

I can well understand that the circumstance you talk about is possible. Yet on the commercial side, since most of the people are existing customers anyway, much of that financial data you would have by virtue of doing the commercial insurance already. Therefore, it becomes quite complementary. There is no

distinctes des pertes globales subies à la suite d'un tremblement de terre, soient évaluées et traitées séparément. Même après le rapport MacKay, personne ne sera plus désireux de vendre de l'assurance contre les tremblements de terre.

M. Anderson: Nous sommes en bien meilleure posture aujourd'hui à cet égard, grâce aux mesures législatives présentées par le gouvernement, que nous ne l'étions il y a cinq ans.

Le sénateur Kroft: Combien de sociétés du secteur des assurances multirisques offrent aussi des garanties?

M. Cooke: Je peux vous dire que nous le faisons, mais nous sommes très peu nombreux à le faire dans le moment.

Le sénateur Kroft: Y a-t-il une décision de principe qui vous empêche de le faire?

M. Cooke: Pas du tout.

Le sénateur Kroft: D'après ma propre expérience personnelle dans le secteur des garanties, les renseignements qu'on recueille, bien qu'ils tendent à porter sur une entreprise plutôt que sur des particuliers, sont assez détaillés, poussés et fondamentaux, un peu comme les renseignements de crédit recueillis par les prêteurs, parce qu'on se trouve à offrir en quelque sorte des facilités de crédit pour permettre à une entreprise de fonctionner.

Vos inquiétudes au sujet de la communication de renseignements entre les diverses composantes d'une société sont-elles fondées sur des difficultés que vous auriez rencontrées pour ce qui est de contenir ces renseignements?

M. Cooke: Premièrement, pour ce qui est du point que vous avez soulevé à l'effet que le secteur des garanties concerne beaucoup plus les sociétés que les particuliers, c'est vrai. La réponse simple à votre question est non, nous n'avons jamais eu de difficulté à contenir les renseignements, et mes inquiétudes ne viennent donc pas de là. Ces renseignements ne sont pas utilisés. Personne n'essaiera de vendre d'autres produits aux clients qui achètent des garanties. Le système n'est pas structuré de cette façon.

Mes inquiétudes concernent plutôt l'argument de la domination abusive.

Le sénateur Kroft: Ce sont les questions fondamentales qui m'inquiètent. Je partage vos inquiétudes quant à la capacité d'une personne de ne pas tenir compte d'un type de renseignements en particulier au moment de prendre une décision. Je suis curieux de savoir si vous vous trouvez parfois dans la même position, dans un cas où, par exemple, vous avez les états financiers d'un client sur votre bureau depuis trois ans et vous devez maintenant décider si vous le garderez comme client.

M. Cooke: C'est une question intéressante. Nous offrons des garanties à nos clients existants pour améliorer notre relation, habituellement à la demande des clients. Ce n'est pas un produit qu'on insiste pour offrir. On le fait davantage pour satisfaire un besoin du client que pour stimuler un besoin chez le client.

Je comprends que la situation dont vous parlez est possible. Pourtant, du côté commercial, comme il s'agit pour la plupart de clients existants, on a déjà la majeure partie de ces données financières en tant qu'assureur de l'entreprise. Cela devient donc tout à fait complémentaire. Rien n'empêche d'obtenir ces

prohibition about getting that information corporately, whereas, on an individual basis, there certainly is; it is illegal.

Senator Stewart: The witnesses have raised some uneasiness in my mind concerning the MacKay task force. I gather that you found that your presentation seemed to receive fairly high acceptance with the force; yet you say that, when the conclusions came forth, your initial perception was apparently wrong.

Did the banks make a strong pitch to the task force with regard to property and casualty insurance?

Mr. Anderson: Yes.

Mr. Cooke: I cannot answer specifically, because I did not follow it directly, but I must presume that they did.

Senator Stewart: Why do you think that the banks were more persuasive in their arguments than you were?

Mr. Cooke: I will go out on a limb. Senator Kirby knows that I have a habit occasionally of doing that, and he may have to push me back again, but I must tell you that, as I look at this objectively, it appears to me that someone, or some collection of people, had a preconceived notion of what the world would otherwise look like. They took what they had to take and forced it to fit into the model they had. The recommendations that fell out or did not fall out and the issues that were discussed or not discussed were consistent with the outcome that someone had predetermined before they started. I hate to put it that way.

I do not, for what it is worth, charge Mr. MacKay with that personally, because I had that view of the task force before he was there.

Senator Stewart: Your suggestion seems to be that this preconception of the future is not very tightly tied to the experience of the immediate past.

Mr. Cooke: Nor the present.

Mr. Anderson: I might add one other thing about that recommendation. We were not entirely hitting foul balls. The task force report did say that this should not go ahead until 2002 with respect to the major banks, but that it should go ahead with the smaller players, adding the bigger banks later. It was a bit like the proposal to change to driving on the other side of the road progressively, starting with small cars and then bringing the trucks in.

Senator Stewart: I know exactly the kind of driving to which you refer.

The Chairman: Our final set of witnesses today is from the Insurance Brokers Association of Canada, led by Mike Toole.

Mr. Toole, I assume you have an opening statement. I know you have been in the room. I am not a big fan of hearing the same argument twice within the space of an hour and a half. Not having read your opening statement, I assume that your opening

renseignements pour une entreprise, alors que c'est illégal de le faire pour des particuliers.

Le sénateur Stewart: Les témoins ont suscité un certain malaise dans mon esprit à l'égard du groupe de travail MacKay. Si je comprends bien, vous croyiez que votre exposé semblait avoir été bien reçu par le groupe de travail, mais, lorsque les conclusions ont été rendues publiques, vous avez constaté que ce n'était pas le cas.

Les banques ont-elles présenté des arguments convaincants au groupe de travail au sujet des assurances multirisques?

M. Anderson: Oui.

M. Cooke: Je ne peux pas donner de réponse précise parce que je n'ai pas suivi la situation directement, mais je suppose que oui.

Le sénateur Stewart: Pourquoi croyez-vous que les arguments présentés par les banques étaient plus convaincants que les vôtres?

M. Cooke: Je vais m'aventurer ici. Le sénateur Kirby sait que j'ai tendance à faire cela à l'occasion, et il devra peut-être m'arrêter, mais je dois vous dire que, si je regarde la situation de façon objective, il me semble que quelqu'un, ou un groupe de personnes, avait une idée préconçue de ce à quoi le secteur financier devrait ressembler. Le groupe de travail a pris ce qu'il devait prendre et l'a fait cadrer avec le modèle qu'il avait en tête. Les recommandations ont été faites ou n'ont pas été faites et les questions ont été examinées ou n'ont pas été examinées selon le résultat que quelqu'un avait prédéterminé avant que le groupe de travail n'entreprenne ses travaux. Je n'aime pas dire les choses de cette façon.

Pour ce que cela vaut, je ne tiens pas M. MacKay personnellement responsable de cet état de choses parce que j'avais cette opinion du groupe de travail avant son arrivée.

Le sénateur Stewart: Vous semblez dire que cette idée préconçue de l'avenir n'est pas étroitement liée à l'expérience du passé immédiat.

M. Cooke: Ni au présent.

M. Anderson: Je veux ajouter un commentaire au sujet de cette recommandation. Nous ne faisons pas entièrement fausse route. Le rapport du groupe de travail mentionnait que cela ne devrait pas se faire avant 2002 dans le cas des grandes banques, mais que cela devrait se faire dès maintenant dans le cas des petites institutions. C'était un peu comme si on proposait de passer progressivement de la conduite sur la voie de droite à la conduite sur la voie de gauche; le changement s'appliquerait aux petites voitures dans un premier temps, puis aux camions dans un deuxième temps.

Le sénateur Stewart: Je sais exactement ce que vous voulez dire.

Le président: Notre dernier groupe de témoins représente l'Association des courtiers d'assurance du Canada, sous la direction de M. Toole.

Monsieur Toole, je suppose que vous avez une déclaration préliminaire à faire. Je sais que vous étiez dans la salle. Je n'aime pas vraiment entendre les mêmes arguments deux fois en une heure et demie. Je n'ai pas lu votre déclaration préliminaire, mais

arguments are similar to those just made by the Insurance Bureau of Canada. I would ask you to be as brief as possible and hit the highlights so we can move directly to the question period.

Mr. Mike Toole, President, Insurance Brokers Association of Canada: I am a volunteer on the board of directors of the Insurance Brokers Association of Canada, and I own a brokerage firm in Fredericton, New Brunswick. With me today is Robert Ballard, also a volunteer on the board, vice-president of the association, and a brokerage owner in Montreal. Jim Ball is president-elect of our association and a brokerage owner in Vancouver, British Columbia.

We will restrict our comments today to some of the broad themes raised in the report and the recommendations that directly affect our industry. In this regard, the MacKay task force has failed to fulfil its mandate. We question the premise on which the task force bases its recommendations, and we also question why there are so many critical oversights, especially as they relate to property and casualty insurance.

Has the MacKay task force fulfilled its mandate as outlined in the terms of reference? Simply put, no. The task force was asked to assess the quality of competition within the financial services sector, including various segments of that sector, and regrettably for our sector that has not happened.

Nowhere does the task force recognize the intense competition characterizing the P and C insurance sector in Canada; nowhere does the report mention that Canadians have benefited from fair P and C insurance prices, and nowhere does the report reflect our sector's ability to respond swiftly and effectively to the needs of Canadians, especially in times of crisis such as the 1998 ice storm.

We presented a number of key policy issues that need to be addressed to insure that Canadians will continue to enjoy the benefits of a healthy and competitive P and C insurance sector. For whatever reason, the task force chose to ignore these important policy issues.

In outlining the forces of change, such as technology, globalization, and market trends, the report does not deal with all the domestic and international competitive realities of today. It does, however, focus on the future to such an extent that it ignores what is on our doorstep now.

The forces of change are certainly important, but they should not lead us to act prematurely or incorrectly. That is the real danger. The report implies that the winds of change are so strong that our federal government may not have the freedom to pursue an independent policy for its financial services sector. Nonsense. Every nation on earth is perfectly capable of setting its own policy

je suppose que vos arguments sont semblables à ceux que vient de présenter le Bureau d'assurance du Canada. Je vous demanderais d'être le plus bref possible et de vous en tenir aux points saillants afin que nous puissions passer directement à la période des questions.

M. Mike Toole, président, Association des courtiers d'assurance du Canada: Je suis membre bénévole du conseil d'administration de l'Association des courtiers d'assurance du Canada et je possède une maison de courtage à Fredericton, au Nouveau-Brunswick. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Robert Ballard, également membre bénévole du conseil d'administration, vice-président de l'association et propriétaire d'une maison de courtage à Montréal. M. Jim Ball est président élu de notre association et propriétaire d'une maison de courtage à Vancouver, en Colombie-Britannique.

Nous limiterons nos remarques aujourd'hui à certains des thèmes généraux soulevés dans le rapport et aux recommandations qui touchent directement notre secteur. À cet égard, le groupe de travail MacKay n'a pas rempli son mandat. Nous mettons en doute le postulat sur lequel le groupe de travail fonde ses recommandations et nous nous demandons aussi pourquoi il y a tant d'omissions, surtout en ce qui concerne le secteur des assurances multirisques.

Le groupe de travail MacKay a-t-il rempli son mandat tel qu'il est défini dans le cadre de référence? Non. Le groupe de travail devait évaluer la qualité de la concurrence au sein du secteur des services financiers dans son ensemble et des différents segments qui le composent. Malheureusement pour notre secteur, cela ne s'est pas fait.

Le groupe de travail n'a tout simplement pas tenu compte de l'intense concurrence qui caractérise le secteur des assurances multirisques au Canada. Le rapport ne fait aucune mention du fait que les Canadiens bénéficient des taux concurrentiels en vigueur dans le secteur des assurances multirisques. Il ne mentionne pas non plus l'aptitude de notre secteur à réagir promptement et efficacement aux besoins des Canadiens, comme cela a été le cas lors de la tempête de verglas de 1998.

Nous avions présenté des questions de principe clés qui devaient être prises en considération afin que les Canadiens puissent continuer de bénéficier d'un secteur des assurances multirisques sain et concurrentiel. Pour une raison quelconque, le groupe de travail a choisi de ne pas tenir compte de ces questions de principe importantes.

En décrivant les facteurs de changement, tels que la technologie, la mondialisation et les tendances du marché, le rapport ne traite pas de la réalité concurrentielle qui existe aujourd'hui sur le marché national et international. Le rapport se concentre sur l'avenir à tel point qu'il ne tient pas compte de la situation actuelle.

Nous reconnaissons que ces facteurs de changement sont importants, mais ils ne devraient pas nous amener à réagir prématurément ou incorrectement, ce qui représente un danger. Le groupe de travail laisse entendre que les vents du changement sont si violents que le gouvernement fédéral n'a peut-être pas la liberté de mettre sur pied une politique indépendante pour son secteur des

agenda. We recognize the need to give our financial institutions the flexibility to compete on the world market, but Canada and the stability and security of our domestic market must come first.

The report rightly notes that the international community has responded in a number of ways to globalization and technology. The first of these is convergence of function, by which the boundaries separating the traditional four pillars are fast disappearing. The second is disaggregation of function, by which financial institutions divest certain parts of their businesses to focus on specialty areas and niche markets. The third is mergers and acquisitions.

Why is this point so important, and why are we so concerned about it? The task force has allowed the concept of convergence to dictate how the whole sector should be reformed. It has totally ignored one of the most critical trends affecting the financial services sector around the world. Nowhere in the report is the disaggregation of function option fully examined or considered. Why? Had it taken this market trend into account, we are confident that many of the task force recommendations would have been vastly different.

We had suggested that the restructuring should be an evolutionary process, not a cataclysmic event. An excellent opportunity to pace the reform process and provide Canadians with a manageable plan of action has therefore been missed.

That brings us to our major objection to the report. We are bitterly disappointed with the report's assessment of the Canadian property and casualty sector.

First, the report fails to recognize the distinct nature of P and C insurance in its recommendations. In so failing, the task force may be paving the way for unfair policies to emerge. If this is allowed, banks will have an unfair competitive advantage — defeating one of the main objectives of the 1992 reforms.

On this point, the federal Superintendent of Financial Institutions recently commented that he had been struck by the lack of real understanding of the P and C sector and the tendency to lump it together with other financial institutions. This problem, he stated, is the root of some of the policy decisions made in the past and is likely to be a factor in looking forward as well.

Second, the report ignores the contribution of and services provided by the P and C sector. There is no mention whatsoever that Canadians enjoy the benefits of having one of the most competitive and cost effective P and C sectors in the world. This is an example of the point we raised earlier regarding the complete failure of the task force to fully assess the competitiveness of Canada's financial services sector.

services financiers. Ce n'est pas le cas. Chaque pays a la possibilité d'établir ses propres politiques. Nous reconnaissons le besoin de donner à nos institutions financières la flexibilité d'être concurrentielles sur le marché mondial, mais le Canada ainsi que la stabilité et la sécurité de notre marché national doivent avoir la priorité.

Le rapport note à juste titre que la communauté internationale a réagi de différentes façons à la mondialisation et à l'innovation technologique. La première réaction est la convergence des fonctions, où les lignes de démarcation qui séparaient les quatre piliers traditionnels disparaissent rapidement. La deuxième réaction, l'éclatement des fonctions, prend place au fur et à mesure que les institutions financières se départissent de certaines de leurs activités pour se consacrer à des activités plus spécialisées et plus rentables. Les fusions et les acquisitions sont la troisième réaction.

Pourquoi ce point est-il si important et pourquoi nous inquiète-t-il? Le groupe de travail a permis au concept de convergence de dicter comment le secteur tout entier devrait être réformé. Il a complètement fait fi d'une des tendances les plus critiques touchant le secteur des services financiers dans le monde entier. Le rapport n'a pas étudié à fond l'option de l'éclatement des fonctions. Pourquoi? Si le groupe de travail avait pris en considération cette tendance du marché, nous sommes d'avis que bon nombre de ses recommandations auraient été fort différentes.

Nous avons laissé entendre que la restructuration devrait être un processus évolutif, non pas un événement cataclysmique. Le groupe de travail a manqué une excellente occasion de contrôler la cadence du processus de réforme et d'offrir aux Canadiens un plan d'action pratique.

Cela nous amène à notre objection principale. Nous sommes amèrement déçus de l'analyse du secteur canadien des assurances multirisques contenue dans le rapport.

Premièrement, le rapport ne reconnaît pas le caractère distinct du secteur des assurances multirisques dans ses recommandations. En omettant ce fait important, le groupe de travail ouvre la voie à une politique injuste, ce qui va à l'encontre d'un des objectifs principaux de la réforme de 1992.

Le surintendant des institutions financières a récemment déclaré qu'il était étonné du manque de connaissances qui existait envers le secteur des assurances multirisques et de la tendance à l'assimiler avec les autres institutions financières. Selon lui, ce problème est à la base de certaines des décisions stratégiques qui ont été prises dans le passé et continuera probablement de l'être à l'avenir.

Deuxièmement, le rapport ne fait aucune mention des contributions et des services rendus par le secteur des assurances multirisques. Il n'y a aucune mention du fait que les Canadiens profitent des avantages offerts par un des secteurs des assurances multirisques les plus solides, les plus concurrentiels et les plus rentables dans le monde. C'est un exemple du point que nous avons soulevé plus tôt sur la négligence du groupe de travail pour ce qui est de faire une analyse complète de la compétitivité du secteur des services financiers au Canada.

Third, the report ignores the role of independent brokers. Why? We are responsible for 75 per cent of the P and C insurance written in Canada. Is this not an important factor to consider? Do these jobs not count? Furthermore, there are important policy and regulatory issues that already put independent brokers at a serious competitive disadvantage, and yet no reference is made to these serious issues. This again raises the question of why.

Fourth, the report also overlooks the important social and economic contribution made by, and the regional benefits accruing from, the P and C sector. Independent brokers and their staff account for approximately 60,000 of the 100,000 men and women employed in the P and C sector. The vast majority of these jobs are at the community level in virtually every rural and urban centre across Canada.

We are appalled by this serious oversight, given that the task force had been specifically asked to consider jobs, job creation, and small business. If the banks are once again given special privileges, thousands of independent insurance brokers and their staff will lose their jobs and businesses. Yet nowhere in its report did the task force assess the impact of its bank insurance recommendation. It only notes that some existing jobs may be lost. This is a major understatement. It is totally unacceptable.

Fifth, the report overlooks the fact that banks are already in the business of insurance and that the current fair competition rules of the Bank Act are working well. Our government has balanced the interests of small business with those of big business. There is absolutely no evidence to suggest that banks are at a disadvantage.

Sixth, the report's own analysis is not conclusive, nor is it convincing. There is also insufficient research and data to justify its findings as they relate to our sector.

Given these shortcomings, it is remarkable that the task force concludes that banks should be given an unfair competitive advantage in distributing P and C insurance. The task force advocates that position on the grounds that it is common for banks to sell insurance around the world, especially in Europe. The reality is that European banks have had a great difficulty penetrating the P and C market. One reason is that the banks have recognized that P and C insurance is distinct from the traditional investment products and services they offer.

The task force also suggests that lower premiums may occur because new entrants are often able to enter the insurance market using lower cost distribution channels. This position, though, is built on a false premise. There is no evidence anywhere that the distribution costs for an independent broker network are higher than those of banks selling insurance through their branches. We believe the opposite is true.

Troisièmement, le rapport n'a absolument pas tenu compte du rôle des courtiers indépendants. Pourquoi? Nous distribuons environ 60 p. 100 des produits d'assurances multirisques au Canada. N'est-ce pas là un facteur important? Ces emplois ne comptent-ils pas? De plus, il y a d'importantes questions de politique et de réglementation qui présentent déjà un désavantage concurrentiel pour les courtiers et, pourtant, ces questions n'ont même pas été mentionnées. Une fois de plus, nous devons nous demander pourquoi.

Quatrièmement, le rapport n'a pas tenu compte des contributions socio-économiques importantes du secteur des assurances multirisques et des avantages régionaux qui en résultent. Les courtiers indépendants et leurs employés représentent environ 60 000 des 100 000 Canadiens qui travaillent dans le secteur des assurances multirisques. La plupart de ces emplois sont répartis dans presque toutes les collectivités rurales et urbaines d'un bout à l'autre du Canada.

Nous sommes consternés de cette omission importante étant donné que le groupe de travail avait pour mandat de tenir compte des emplois, de la création d'emplois et des petites entreprises. Si les banques reçoivent une fois de plus des privilèges spéciaux, des milliers de courtiers indépendants devront fermer leurs portes, et leurs employés perdront leur emploi. Pourtant, le groupe de travail n'a pas tenu compte des conséquences de sa recommandation concernant la vente d'assurance par les banques. Il indique seulement que des emplois pourraient disparaître. Cette déclaration est bien en dessous de la vérité. C'est tout à fait inacceptable.

Cinquièmement, le rapport néglige de prendre en considération le fait que les banques sont déjà dans le secteur de l'assurance et que les règles actuelles de concurrence loyale de la Loi sur les banques sont efficaces. Notre gouvernement a tenu compte des intérêts des petites entreprises et de ceux des grandes entreprises. Il n'y a pas de preuve indiquant que les banques sont défavorisées.

Sixièmement, l'analyse du groupe de travail n'est ni concluante ni convaincante. La recherche et les données justifiant les conclusions relatives à notre secteur sont insuffisantes.

Étant donné ces lacunes, il est étonnant que le groupe de travail soit arrivé à la conclusion qu'on devrait accorder aux banques un avantage concurrentiel injuste en leur autorisant à distribuer des produits d'assurances multirisques. Le groupe de travail défend cette position sous prétexte que la vente d'assurance par les banques est chose courante dans le monde, particulièrement en Europe. En réalité, les banques européennes ont eu beaucoup de difficulté à pénétrer le marché des assurances multirisques. Une des raisons est que les banques reconnaissent que les produits d'assurances multirisques sont distincts des produits et services d'investissement traditionnels qu'elles offrent.

Le groupe de travail mentionne également que les primes d'assurance pourraient baisser parce que les nouveaux participants peuvent souvent pénétrer le marché de l'assurance par l'entremise de canaux de distribution plus rentables. Cette hypothèse est incorrecte; il n'y a pas de preuve, ici ou à l'étranger, indiquant que les assureurs qui utilisent un réseau de courtiers indépendants font face à des coûts de distribution plus élevés que les banques qui

A *Wall Street Journal* article noted recently that European banks have been pursuing this goal of cross-selling to retail customers for the last 30 years or so. Thus far, no one has presented a model of it working very effectively. The jury remains out on the concept.

The article states that, too often, diverse product mixes have been used to cover up underperforming units, with gains from one division hiding losses from another. As a result, European banks are being pressured by investors to focus on their more clearly defined strengths and lines of business. This is reflected in the disaggregation of function we talked about earlier. Perhaps we should learn from the European experience.

The issue of banks and insurance has been hotly debated for some time. Nothing has changed since 1992 when Parliament unanimously supported the government's decision regarding banks and insurance. Nothing has changed since Parliament endorsed its decision again less than two years ago as part of the 1997 review. Our member brokers from across Canada tell us that their MPs remain strongly supportive of the fair competition provisions of the Bank Act.

There is no evidence to suggest that consumers are promoting this debate. They certainly are not clamouring for bigger, more powerful banks. The task force's own research shows that a majority of Canadians believe banks have too much power and influence already. It also concludes that a majority of Canadians are satisfied with the level of service from their insurance broker and that there is adequate competition in the insurance marketplace. Our own surveys reinforce these findings.

As for small business, the Canadian Federation of Independent Business has testified on many occasions before this committee, stating its strong opposition to expanded insurance powers for the banks. Who is pushing for unnecessary changes, then, and why does the task force endorse the policy, regulatory and statutory framework that favours banks over other groups?

The task force proposes a framework for the P and C sector that will reduce competition, not increase it; one that will increase costs, not lower them; and one that will provide less consumer choice, not more.

The issue is not about competition in the P and C insurance sector. The real issue is about a lack of competition in Canada's banking sector. Let us not get sidetracked by trying to fix something that is not broken.

distribuent des produits d'assurance dans leurs succursales. Nous croyons que le contraire est vrai.

Un article du *Wall Street Journal* indiquait récemment que les banques européennes poursuivent l'objectif de ventes croisées auprès des clients de détail depuis une trentaine d'années et que, jusqu'à maintenant, elles n'ont pas été en mesure de prouver l'efficacité de ce concept. On ne sait pas encore de quel côté se ranger sur cette question.

L'article disait aussi que, trop souvent, on mélange divers produits pour camoufler les unités peu rentables, les gains d'une division compensant les pertes d'une autre division. Par conséquent, les investisseurs exercent des pressions sur les banques européennes pour qu'elles se concentrent sur leurs forces et sur leurs secteurs d'activité clairement définis. Ce phénomène se reflète dans l'éclatement des fonctions, dont nous avons parlé plus tôt. Nous pouvons peut-être profiter de l'expérience européenne.

La question des banques et de l'assurance fait l'objet de débats animés depuis déjà quelque temps. Rien n'a changé depuis que le Parlement a appuyé à l'unanimité la décision du gouvernement en ce qui concerne les banques et l'assurance en 1992. Rien n'a changé depuis que le Parlement a appuyé de nouveau cette décision il y a moins de deux ans, lors de l'examen de 1997 de la législation régissant les institutions financières. Nos courtiers membres partout au Canada nous disent que les députés sont toujours en faveur des dispositions sur la concurrence loyale contenues dans la Loi sur les banques.

Rien n'indique que les consommateurs alimentent ce débat. Ils ne réclament certainement pas qu'on donne aux banques plus de pouvoirs. La propre recherche du groupe de travail révèle que la majorité des Canadiens sont d'avis que les banques ont déjà trop de pouvoirs et trop d'influence. Cette recherche conclut également que la majorité des Canadiens sont satisfaits des services qu'ils reçoivent de leur courtier d'assurance et de la concurrence qui existe sur le marché de l'assurance. Nos sondages confirment ces résultats.

Pour ce qui est des petites entreprises, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a témoigné à plusieurs reprises devant ce comité pour exprimer son opposition à l'idée d'autoriser les banques à vendre des produits d'assurance. Qui donc réclame ces changements inutiles et pourquoi le groupe de travail appuie-t-il un cadre stratégique, réglementaire et législatif qui favorise les banques au détriment des autres groupes?

Le groupe de travail propose, pour le secteur des assurances multirisques, une structure qui entraînera une réduction de la concurrence, au lieu d'en favoriser la croissance, qui contribuera à l'augmentation des coûts, et non à leur diminution, et qui offrira moins de choix au consommateur, et non plus de choix.

Le problème n'a rien à voir avec la concurrence au sein du secteur des assurances multirisques. Le vrai problème, c'est le manque de concurrence au sein du secteur bancaire au Canada. Ne nous laissons pas distraire en essayant de régler un problème qui n'existe pas.

Setting aside the issues we raised today, it is critical that the government not overlook the single most important factor during this process, that is, the human factor. We are dealing with men and women and families here, not profit and loss statements. When corporate gains become more important than people, we need to pause and reflect on whether the pendulum has swung too far.

Clearly, the situation in Canada is unique and requires special consideration. We hope that you agree.

We would be pleased to answer your questions, Mr. Chairman.

The Chairman: With regard to your focus on the potential jobs that might be lost, is it your view that, as public policy, this committee and the government should adopt no change in the financial services sector which might cost some jobs? That is certainly the impression one gets both from your presentation and that of the Insurance Bureau of Canada. Perhaps what you are really saying is that no jobs should be lost in your sector, but you do not care much about the others.

How does one change the framework of industry in which technology and other things are having such a dramatic impact on the use of both people and other things?

I am not arguing in favour of unemployment. I am just asking whether I am correct in reading that one of your underlying themes is that this committee should support nothing that is likely to cause some dislocation in employment.

Mr. Toole: I think everyone will agree that we have a healthy banking system, auto-leasing business, and insurance business. When you see restructuring and job losses, it is usually to save an unhealthy line of business or sector. What we have here is a healthy sector. I do not think jobs should be displaced when you already have a healthy business in place.

The Chairman: I think you have answered my question. Your position is that we should make changes only in the event that it is not working well today, that if everything is fine, we should make no change. Is that your position?

Mr. Toole: Yes.

Mr. Jim Ball, President-elect, Insurance Brokers Association of Canada: If I could add to what Mr. Toole has said, senator, there has been change. An enormous change was made in 1992, which allowed banks to own and manage insurance companies.

I think we are talking about jobs that are located in the community being lost.

The Chairman: Every job is located in some community.

Mr. Ball: Insurance brokers are mainstream. They are in every single town and community in Canada. They live, work and make their decisions in the community.

En plus des questions soulevées aujourd'hui, il est important que le gouvernement ne néglige pas le facteur le plus important du processus de réforme, c'est-à-dire le facteur humain. Nous parlons ici d'hommes et de femmes et de leurs familles, non pas de pertes et de profits. Lorsque les profits des sociétés deviennent plus importants que le facteur humain, nous devons nous arrêter et prendre le temps de réfléchir, de nous demander si le pendule est allé trop loin.

Il est évident que la situation au Canada est unique et demande une attention toute spéciale. Nous espérons que vous êtes d'accord avec nous.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions, monsieur le président.

Le président: En ce qui concerne votre préoccupation face aux emplois qui pourraient être perdus, êtes-vous d'avis que ce comité et le gouvernement devraient avoir pour politique de n'apporter au secteur des services financiers aucun changement qui pourrait faire disparaître des emplois? C'est certainement l'impression qui se dégage de votre exposé ainsi que de celui du Bureau d'assurance du Canada. Peut-être que ce que vous dites en réalité, c'est qu'il ne devrait pas y avoir de pertes d'emplois dans votre secteur, mais vous ne vous souciez guère des autres secteurs.

Comment changer la structure d'un secteur où la technologie et d'autres facteurs influent si fortement sur l'utilisation des ressources humaines et des autres ressources?

Je ne suis pas en faveur du chômage. Je demande simplement si j'ai raison de conclure qu'un de vos thèmes principaux, c'est que ce comité ne devrait rien appuyer qui risque de causer des bouleversements sur le plan de l'emploi.

M. Toole: Je crois que tout le monde sera d'accord pour dire que notre secteur bancaire est sain, que notre secteur de la location d'automobiles est sain et que notre secteur de l'assurance est sain. Lorsqu'on voit une restructuration et des pertes d'emplois, c'est habituellement pour sauver un secteur en difficulté. Nous avons affaire ici à un secteur sain. Je ne crois pas qu'on devrait faire disparaître des emplois dans un secteur qui fonctionne déjà bien.

Le président: Je crois que vous avez répondu à ma question. Votre position est que nous devrions faire des changements seulement si le secteur ne fonctionne pas bien. Si tout va bien, nous ne devrions pas faire de changements. Est-ce là votre position?

M. Toole: Oui.

M. Jim Ball, président élu, Association des courtiers d'assurance du Canada: Si je peux ajouter à ce que M. Toole a dit, sénateur, il y a eu des changements. Des changements énormes ont été apportés en 1992 lorsqu'on a permis aux banques de posséder et d'administrer des compagnies d'assurance.

Je crois que nous parlons ici d'emplois perdus au niveau des collectivités.

Le président: Chaque emploi est situé dans une collectivité.

M. Ball: Les courtiers d'assurance sont présents dans chaque ville et dans chaque collectivité au Canada. Ils vivent, travaillent et prennent leurs décisions dans la collectivité.

The Chairman: Is that not true of any branch-type business?

Mr. Ball: I do not think so.

Why are the banks demanding to get into our small segment of business? Is it because they see that they will offer lower prices and better service to communities? That has not happened to date in the six or seven years they have been in the business.

I am the owner of a small agency. I employ 18 people. I do not make my decisions based on the value of my shares. I do not spend my day worrying about the value of my shares and what they are doing on the stock market. I worry about making a profit, of course; but I also worry about my employees. I worry about how much money they make and I do not worry about increasing productivity simply so that my stock price will be reflected in that productivity gain.

I also concern myself about my customers. I do not make productivity gains or do other things that will reduce the service to my customers in order to drive my share price up.

The kinds of jobs we are talking about losing are those jobs that are in the community in small businesses run by people like myself.

If these changes would make all that much difference in terms of competition, I would say go ahead. Why change something that works really well and makes up the social fabric in a community? Insurance brokers are some of the leading citizens in their communities. They do good work. They do all the things that the report says that we should be looking to do.

Senator Kolber: Are all brokers that altruistic? You make it sound like bank managers are bastards and brokers are wonderful people.

Mr. Ball: I am not implying that. I am just saying that the bank manager reports to someone else who reports to someone else who ultimately reports to the CEO. In major corporations today, unfortunately, they must think about their share values. They are more responsive to their shareholders than they are to their customers. They have to be in order to keep their share prices high and to keep the analysts happy.

Senator Kolber: I would have thought you could make better arguments.

Senator Tkachuk: I have much sympathy for your points of view. You mentioned the fact that the MacKay task force chose to ignore the property and casualty business, and you have told us what points they missed. Why do you think that they did not address the issue of property and casualty insurance in a much more detailed fashion?

Mr. Toole: I cannot tell you why. They did a complete analysis of the life business and the banking business, but they did not do an analysis of our business. We are stating that, if they had done a

Le président: N'est-ce pas le cas de toute entreprise ayant des succursales?

M. Ball: Je ne crois pas.

Pourquoi les banques demandent-elles à pénétrer notre petit secteur d'activité? Est-ce parce qu'elles voient qu'elles pourront offrir des prix plus bas et un meilleur service aux collectivités? Cela ne s'est pas produit jusqu'à maintenant depuis leur arrivée dans le secteur de l'assurance il y a six ou sept ans.

Je suis propriétaire d'une petite maison de courtage. J'ai 18 employés. Les décisions que je prends ne sont pas fondées sur la valeur de mes actions. Je ne passe pas mes journées à me préoccuper de la valeur de mes actions et de leur comportement sur le marché des valeurs. Je me préoccupe de mes profits, bien sûr, mais je me préoccupe aussi de mes employés. Je me préoccupe du salaire qu'ils gagnent et je ne cherche pas à accroître la productivité pour faire augmenter la valeur de mes actions.

Je me préoccupe aussi de mes clients. Je ne recherche pas les gains de productivité ou d'autres choses qui réduiront le service à la clientèle pour faire augmenter la valeur de mes actions.

Les emplois que nous avons peur de perdre ici sont des emplois dans la collectivité, dans de petites entreprises dirigées par des gens comme moi.

Si ces changements devaient faire une différence énorme sur le plan de la concurrence, je n'hésiterais pas à les appuyer. Pourquoi changer quelque chose qui fonctionne vraiment bien et qui est le tissu social d'une collectivité? Les courtiers d'assurance sont des citoyens de premier plan dans leurs collectivités respectives. Ils font du bon travail. Ils font toutes ces choses que le rapport dit que nous devrions chercher à faire.

Le sénateur Kolber: Les courtiers sont-ils tous aussi altruistes? Vous parlez comme si les directeurs de banques étaient tous des vauriens et les courtiers étaient tous des gens extraordinaires.

M. Ball: Ce n'est pas ce que je veux dire. Tout ce que je veux dire, c'est que le directeur de banque rend des comptes à quelqu'un d'autre, qui rend des comptes à quelqu'un d'autre, qui rend des comptes au PDG. Aujourd'hui, malheureusement, les grandes sociétés doivent se préoccuper de la valeur des actions. Elles cherchent davantage à plaire à leurs actionnaires qu'à leurs clients. Elles n'ont pas le choix si elles veulent maintenir à un niveau élevé la valeur de leurs actions et satisfaire les analystes.

Le sénateur Kolber: Je vous aurais pensé capables de présenter de meilleurs arguments.

Le sénateur Tkachuk: Je comprends votre point de vue. Vous avez mentionné le fait que le groupe de travail MacKay a choisi de ne pas tenir compte du secteur des assurances multirisques et vous nous avez signalé les points qui ont été laissés de côté. Pourquoi croyez-vous que le groupe de travail n'a pas traité de façon plus détaillée la question des assurances multirisques?

M. Toole: Je ne peux pas vous dire pourquoi. Le groupe de travail a fait une analyse complète du secteur de l'assurance-vie et du secteur bancaire, mais il n'a pas analysé notre secteur. Nous

complete analysis of how competitive our business is, the recommendations would have been different.

Senator Tkachuk: I find it a little incongruous that the MacKay task force report talks about the need for increased competition in property and casualty if the banks get in, even though there are over 200 companies in the business right now. Then they use the opposite argument that the leasing market is dominated by Ford Motor Credit and all those other big U.S. companies; therefore, they must be more competitive.

The Insurance Bureau witnesses talked about 20,000 people in your industry losing their jobs if these recommendations come into force. Does that include brokers, do you know? Or is that just the people in the property and casualty insurance business? Can you can break that down for me?

Mr. Toole: Our numbers would be different. I think 20,000 jobs represents a conservative estimate. You would probably see more like 20,000 brokers lose their jobs and probably another 10,000 to 12,000 insurance company employees, for a loss of over 30,000 jobs.

We base that on the market share which the banks say they can probably capture if they are allowed to retail in their branches. They say they could capture 35 per cent of the market. I think that is also a conservative estimate. However, based on a 35 per cent market share, we expect a job loss of 20,000 brokers.

Senator Tkachuk: Will their own insurance companies not have to grow? In other words, will the insurance companies owned by the banks grow to make up for the market share which they are taking away from the other insurance companies?

Mr. Toole: To give you an idea of what has evolved since 1992, when the banks were given the right to sell insurance but not out of their branches, basically four banks are now retailing insurance. The Bank of Montreal is one of the major banks that is not.

CIBC Insurance now writes \$259 million in net premiums in Canada. That puts them in 21st position out of 230 companies. That is under the current rules. Their entire insurance operations are growing at 30 per cent per year. If my business was growing at that rate, I would be ecstatic. The banks do not seem to be ecstatic. It seems they want more. That begs the question: When does need become greed?

The 1992 provisions found a balance between the interests of small business and big business. It allowed the banks to sell insurance but allowed small business to compete with them. That is where we found a level playing field and that is why we think the 1992 revisions should remain in force.

sommes convaincues que, s'il avait fait une analyse complète de la compétitivité de notre secteur, les recommandations auraient été différentes.

Le sénateur Tkachuk: Je trouve cela un peu incongru que le groupe de travail MacKay parle de la nécessité d'une concurrence accrue dans le secteur des assurances multirisques si les banques sont autorisées à y entrer, même s'il y a plus de 200 sociétés dans ce secteur dans le moment. Puis il se sert de l'argument contraire, disant que le marché de la location est dominé par Ford Motor Credit et toutes ces autres grandes sociétés américaines et que la concurrence doit donc y être plus forte.

Les témoins du Bureau d'assurance ont mentionné que 20 000 personnes dans votre secteur perdraient leur emploi si ces recommandations étaient mises en oeuvre. Savez-vous si cela comprend les courtiers? Ou est-ce seulement les gens du secteur des assurances multirisques? Pouvez-vous me donner des précisions à cet égard?

M. Toole: Nos chiffres sont différents. Je crois que le chiffre de 20 000 emplois est une estimation conservatrice. On verrait probablement 20 000 courtiers perdre leur emploi et probablement entre 10 000 et 20 000 employés de compagnies d'assurance, pour une perte totale de plus de 30 000 emplois.

Nous fondons ces estimations sur la part du marché que les banques prétendent pouvoir capturer si elles sont autorisées à vendre de l'assurance dans leurs succursales. Elles prétendent pouvoir capturer 35 p. 100 du marché. Je crois que c'est également là une estimation conservatrice. Toutefois, en nous fondant sur une part de marché de 35 p. 100, nous nous attendons à ce que 20 000 courtiers perdent leur emploi.

Le sénateur Tkachuk: Leurs propres compagnies d'assurance ne devront-elles pas prendre de l'expansion? Autrement dit, les compagnies d'assurance appartenant aux banques ne prendront-elles pas de l'expansion pour desservir la part du marché qu'elles enlèveront aux autres compagnies d'assurance?

M. Toole: Pour vous donner une idée de ce qui s'est passé depuis 1992, année où les banques ont été autorisées à vendre de l'assurance, mais pas dans leurs succursales, il y a essentiellement quatre banques qui vendent maintenant de l'assurance. La Banque de Montréal est une des grandes banques qui n'en vend pas.

La Société d'assurance CIBC émet maintenant 259 millions de dollars en primes nettes au Canada. Cela la met au 21^e rang sur 230 sociétés, et ce, selon les règles actuelles. Ses activités liées à la vente d'assurance s'accroissent au rythme de 30 p. 100 par année. Si mon entreprise connaissait une telle croissance, je serais en extase. Les banques ne semblent pas être en extase. Elles semblent en vouloir encore davantage. Cela m'amène à me demander quand le besoin devient-il de la cupidité.

Les dispositions de 1992 assuraient un équilibre entre les intérêts des petites entreprises et ceux des grandes entreprises. Elles permettaient aux banques de vendre de l'assurance, mais permettaient aux petites entreprises de leur faire concurrence. C'est ce qui créait des règles du jeu équitables et c'est pourquoi nous croyons que les réformes de 1992 devraient demeurer en vigueur.

Senator Tkachuk: On page 4, in your sixth point, you say:

The task force advocates that position on the grounds that banks selling insurance is common around the world, especially in Europe. The reality is that European banks have had great difficulty penetrating the P and C market.

If that is the case, then why is there such a large concern amongst the brokerage community and the property and casualty community about the fact that banks will be in the insurance business?

Mr. Ball: Mr. Cooke and Mr. Anderson partially answered that. It is because of the concentration of power that the banks have. There is another reason that did not get mentioned. I will give you an example. I bought up the small business of a retiring broker. What I paid for was not hard assets. I purchased essentially the customer list. The customer list included in the files the policies that were written by that broker and the companies with which they were written. That is what I paid for.

When you take a mortgage out on your home, you are required to provide a copy of your policy to the financial institution that provides the mortgage. They have the very thing for free that I had to pay for. They can turn around and use that information against me. I give it to them in confidence because, as a broker, I must help you provide to the bank a copy of the policy in order to get the mortgage. They have all that information. I have to buy that information if I want to grow my business. They have it for nothing and they can use it. That is where the unfairness comes in. In addition to the tied and coercive tied selling, they have the information that is essential to my business.

Mr. Dan Tessier, Public Affairs, Insurance Brokers Association of Canada: There is another important feature to consider. In foreign jurisdictions, especially in Europe, the whole thing has evolved differently. It is different in Germany. It is different in France. It is different in Italy, Spain, Portugal and so on. The MacKay task force did not assess what is actually happening in those various jurisdictions.

Look at the German experience. P and C insurance there was highly regulated so that you could buy your insurance from just about anyone. That is my understanding. There was no price competition. You must take those things into account. That is our problem with the MacKay task force. It did not do that. It accepted the generic term "bank assurance" and said that because they have that in Europe, we should do it here. That is not the right way to go about it.

Senator Kenny: Thank you for coming. I appreciate hearing your views. After hearing your brief, I have a bit of an impression that you folks are here defending your turf. I know that brokers are a powerful lobby. I know that you have influence on Main Street, as you have said. In the past I have seen brokers having effective impact on their elected members of Parliament. I respect

Le sénateur Tkachuk: À la page 5 de votre mémoire, au sixième point, vous dites ceci:

Le groupe de travail défend cette position sous prétexte que la vente d'assurance par les banques est chose courante dans le monde, particulièrement en Europe. En réalité, les banques européennes ont eu beaucoup de difficulté à pénétrer le marché des assurances multirisques.

Si c'est le cas, alors pourquoi l'entrée des banques dans le secteur de l'assurance est-elle une si grande source de préoccupation dans le milieu du courtage et dans le milieu des assurances multirisques?

M. Ball: M. Cooke et M. Anderson ont répondu en partie à cette question. C'est à cause de la concentration de pouvoirs des banques. Il y a une autre raison qui n'a pas été mentionnée. Je vais vous donner un exemple. J'ai acheté la petite entreprise d'un courtier qui prenait sa retraite. Je n'ai pas acheté des biens durables, mais bien essentiellement la liste des clients. Cette liste comprenait les dossiers et, donc, les polices vendues par ce courtier et les compagnies qui ont souscrit ces polices. C'est ce que j'ai payé pour obtenir.

Quand vous contractez un emprunt hypothécaire pour votre maison, vous devez fournir une copie de votre police à l'institution financière prêteuse. Celle-ci a donc gratuitement ce que j'ai payé pour avoir. Elle peut ensuite se servir de ces renseignements contre moi. Je lui donne en toute confiance parce que, en tant que courtier, je dois vous aider à fournir à la banque une copie de la police pour que vous puissiez obtenir le prêt hypothécaire. Les banques ont tous les renseignements que je suis obligé d'acheter si je veux élargir mon entreprise. Elles les ont gratuitement et peuvent s'en servir. C'est là où les règles du jeu ne sont plus équitables. En plus de se livrer à la pratique coercitive que sont les ventes liées, les banques ont les renseignements qui sont essentiels à mon entreprise.

M. Dan Tessier, Affaires publiques, Association des courtiers d'assurance du Canada: Il y a un autre point important à considérer. À l'étranger, particulièrement en Europe, toute la question a évolué différemment. C'est différent en Allemagne. C'est différent en France. C'est différent en Italie, en Espagne, au Portugal et ainsi de suite. Le groupe de travail MacKay n'a pas analysé ce qui se passe vraiment dans ces pays.

Prenons le cas de l'Allemagne. Le secteur des assurances multirisques là-bas était tellement réglementé qu'on pouvait acheter de l'assurance d'à peu près n'importe qui. C'est ce que je crois comprendre. Il n'y avait aucune concurrence sur le plan des prix. Il faut tenir compte de cela. C'est le problème que nous avons avec le groupe de travail MacKay. Il n'a pas fait cela. Il a accepté le terme générique «banque-assurance» et a dit que, parce que cela existait en Europe, cela devrait exister ici. Ce n'est pas la bonne façon de procéder.

Le sénateur Kenny: Merci d'être venus. Je suis heureux de connaître votre point de vue. Après avoir entendu votre exposé, j'ai un peu l'impression que vous êtes ici pour défendre votre territoire. Je sais que les courtiers sont de puissants lobbyistes. Je sais que vous avez de l'influence dans les collectivités, comme vous l'avez signalé. Dans le passé, j'ai vu des courtiers qui

that and I understand the influence that you do exert on the system.

I am not so certain, though, that I have heard in your brief the consumer perspective. I hear you protecting your turf and that is fair ball. If I were in your shoes, I would be protecting my turf, too. However, I would be interested to hear you describe how you see the consumers' interests being protected.

Mr. Ball: Mr. Anderson and Mr. Cooke talked about the fact that we do have 230 insurance companies competing for the business. They talked about the fact that no one of them has more than a 10 per cent market share. They talked about the fact that 75 per cent of that business is written through independent brokers who shop the business on your behalf amongst all those companies and make them compete for it.

They did not talk in much detail about the fact that, since 1992, there has been a big new change caused by technology. That is the growth of call-centre technology. That has had more of an influence on the competitive nature of our business than anything else to date. It has provided for us in particular a real, strong competitive force. They are going around spending millions of dollars on advertising, increasing the awareness of insurance in a way that it has never been increased before; they are increasing everyone's opportunity to shop because advertising encourages you to do that. In other words, it is really changing the nature of our business more than anything else in my view in the 35 years that I have been in the business.

Senator Kenny: These are call centres that the banks have started?

Mr. Ball: The banks and also the insurance companies. We have insurance companies that sell through our channel but who also have a call centre they sell through. That is sharpening everyone up. As brokers, it is forcing us to turn to technology. I sell insurance through Mr. Cooke's company. Now I can upload my information to Mr. Cooke and he can download his information to me. We are reducing the expenses in our business; we have to. In order to compete more effectively with the new methods of distribution that are brought on by this increase in technology and the use of modern communication and call centre technology, we must reduce our business expenses.

When I look down the road, if nothing changes other than these rules that have been in place since 1992, I see more call centres operating. Insurance lends itself to call centre technology. More people will be buying insurance over the telephone. A certain percentage of them will still like the comfort of the choice we offer.

The other thing we offer that no one else can offer is advocacy when you have a claim. I doubt whether you have ever read your policy. You probably do not know whether you have coverage or not. My job is not only to place that insurance properly for you,

pouvait vraiment influencer leurs députés élus. Je respecte cela et je comprends l'influence que vous exercez sur le système.

Je ne suis cependant pas certain d'avoir entendu, dans votre exposé, le point de vue du consommateur. Je vois que vous défendez votre territoire, et il n'y a rien de mal à cela. Si j'étais à votre place, je ferais de même. Toutefois, je voudrais bien vous entendre décrire comment vous cherchez à protéger les intérêts des consommateurs dans tout cela.

M. Ball: M. Anderson et M. Cooke ont mentionné le fait que nous avons 230 compagnies d'assurances qui se font concurrence dans le secteur. Ils ont signalé qu'aucune d'entre elles ne détient plus de 10 p. 100 du marché. Ils ont mentionné aussi que 75 p. 100 des produits d'assurance sont vendus par des courtiers indépendants qui examinent, au nom du consommateur, ce que toutes ces compagnies ont à offrir et qui forcent ces dernières à être concurrentielles.

Ils n'ont pas parlé de façon très détaillée du grand changement technologique qui s'est produit depuis 1992, soit la croissance de la technologie des centres téléphoniques. Cela a eu une plus grande influence sur la nature concurrentielle de notre secteur que n'importe quel autre facteur jusqu'à maintenant. Cela nous a donné, à nous en particulier, une force concurrentielle réelle. On dépense des millions de dollars en publicité, faisant connaître au public le secteur de l'assurance plus que jamais auparavant. On donne à tout le monde une meilleure chance de choisir entre les divers produits offerts, car la publicité encourage le consommateur à faire cela. Autrement dit, à mon avis, cela a changé la nature de notre secteur plus que n'importe quel autre facteur depuis que j'ai commencé à travailler dans ce secteur il y a 35 ans.

Le sénateur Kenny: Ce sont des centres téléphoniques que les banques ont mis sur pied?

M. Ball: Les banques et les sociétés d'assurances. Certaines sociétés d'assurances vendent des assurances par notre intermédiaire mais aussi par celui d'un centre téléphonique. Cela nous oblige à être à la pointe. Cela nous oblige à recourir à la technologie. Je vends des assurances par l'intermédiaire de la société de M. Cooke. Aujourd'hui, je peux transmettre les informations que je possède à M. Cooke qui peut me transmettre celles qu'il a. Nous réduisons nos dépenses d'exploitation; nous devons le faire. Si nous voulons être plus concurrentiels grâce aux nouvelles méthodes de distribution introduites par un recours accru à la technologie, aux moyens de communication modernes et aux centres d'appel, nous devons réduire nos dépenses d'exploitation.

Si rien d'autre ne change à part les règles qui sont en vigueur depuis 1992, je vous prédis que ces centres d'appel vont se multiplier. Le secteur des assurances se prête à la vente par téléphone. Les gens seront plus nombreux à acheter des assurances par téléphone. Un certain pourcentage de personnes continueront de trouver commode le choix que nous leur proposons.

L'autre chose que nous sommes les seuls à pouvoir offrir, ce sont les services de médiation en cas de réclamation. Je doute que vous ayez jamais lu votre police d'assurance. Vous ne savez sans doute pas ce pour quoi vous êtes couvert ou non. Mon travail, ce

but also to ensure that when you have a problem, and you do not like the way Mr. Cooke's company is handling it, you have somewhere to go. You do not need an ombudsman or anything but your broker. My job is to advocate on your behalf, and I do that each and every day.

Some people feel sophisticated enough that they do not need me, so they will buy through a call centre. We had an insurance agent in B.C. that just set up his own insurance company. There will be insurance companies doing brokering work and brokers setting up insurance companies. There will be banks using call centres. The competition that we have now is fierce and will continue to be fierce in the future. We do not see how giving banks the unfair advantage that we have all talked about will make that competition any better. I think it will stifle it a bit.

Senator Kenny: Once again, sir, you have explained to me why you are facing fierce competition. You are here to protect your turf, and I accept that. My question was to explain it from the consumer's perspective, why there is an advantage from the consumer's point of view to keep things as they are.

Mr. Ball: First, because there is a lot of competition. Second, if banks are allowed to intercept a customer at a point when that bank has a power advantage — for example, the use of credit — then the competition will be reduced. The customer, for one reason or another, whether he is unsophisticated or it is a first purchase — for example, the first time he has bought a home or vehicle — will listen to the song that the bank sings. It does not mean that the customer will have a better product, because the bank only has one product to sell. Unlike what we do, the banks will not explain what different companies offer. The banks will not have a better price. They have not shown themselves, in the last six years during which they have competed with us, to have better prices even though they are using new technology. Since they are not providing better prices or a better product and there is a risk, which we have recognized — and the report asks for all sorts of regulatory things to dampen this risk of coercive tied selling — a question arises in my mind: Given that we have this great industry that is working well and providing jobs at the local community level, why do we need this unfair competition? The banks are already competing, as Mr. Toole said, very effectively against us under the provisions that were set up in 1992.

Senator Kenny: You talk about the banks competing against you now. I do not recall from Mr. Toole's testimony how many millions of dollars of premiums they were collecting per year.

Mr. Toole: CIBC?

Senator Kenny: I thought you gave it for the whole industry.

n'est pas seulement de vous vendre une assurance, c'est aussi de veiller à ce que, si vous avez un problème et que vous n'aimez pas la façon dont la société de M. Cooke s'y prend, vous ayez quelqu'un d'autre à qui vous adresser. Vous n'avez pas besoin d'un ombudsman ou de qui que soit d'autre, si ce n'est de votre courtier. Mon travail est de défendre vos intérêts, et je le fais tous les jours.

Certaines personnes qui se croient suffisamment sûres d'elles pour ne pas avoir besoin de moi achèteront une assurance par téléphone. Nous avons en Colombie-Britannique un agent qui vient de créer sa propre société d'assurances. Des sociétés d'assurances vendront par courtage et des courtiers créeront des sociétés d'assurances. Certaines banques auront recours à des centres téléphoniques. La concurrence aujourd'hui est féroce et continuera de l'être. Nous ne voyons pas en quoi donner aux banques l'avantage injuste dont nous avons parlé améliorera la concurrence. Je pense que cela la réfrènera un peu.

Le sénateur Kenny: Encore une fois, monsieur, vous m'avez expliqué pourquoi vous faites face à une concurrence féroce. Vous êtes ici pour défendre vos intérêts et je le comprends. Ce que je vous demandais, c'était le point de vue du consommateur, c'était pourquoi le consommateur estime qu'il y a un avantage à laisser les choses telles qu'elles sont.

M. Ball: Premièrement, parce qu'il y a énormément de concurrence. Deuxièmement, si les banques sont autorisées à s'accaparer un consommateur à un stade donné parce qu'elles ont un avantage qui leur donne un certain pouvoir — par exemple, le recours au crédit — la concurrence s'en trouvera réduite. Le client, pour une raison ou une autre — qu'il soit sûr de lui ou que ce soit son premier achat — que ce soit, par exemple, la première fois qu'il achète une maison ou une voiture — écouterait la banque. Cela ne veut pas dire que le produit sera meilleur puisque la banque n'a qu'un seul produit à proposer. Contrairement à ce que nous faisons, les banques n'expliquent pas au client ce que différentes sociétés proposent. Les banques n'offrent pas de meilleurs prix. Ces six dernières années qu'elles nous ont fait concurrence, elles n'ont pas offert de meilleurs prix bien qu'utilisant la nouvelle technologie. Étant donné qu'elles n'offrent pas de prix plus avantageux, qu'elles n'offrent pas de meilleurs produits et qu'il existe un risque de ventes liées coercitives que nous devons reconnaître — le rapport recommande toutes sortes de mesures afin de réduire ce risque — je me pose la question suivante: pourquoi, puisque cette industrie fonctionne très bien et assure des emplois locaux, avons-nous besoin de cette concurrence déloyale? Comme l'a dit M. Toole, les banques nous livrent déjà une concurrence très efficace en vertu des dispositions établies en 1992.

Le sénateur Kenny: Vous nous dites que les banques vous font concurrence. Je ne me souviens pas du nombre de millions de dollars que M. Toole nous a dit qu'elles percevaient en primes nettes par an.

M. Toole: La CIBC?

Le sénateur Kenny: Je croyais que c'était pour l'ensemble de l'industrie.

Mr. Toole: No. I just gave as an example the CIBC, and it is \$259 million in net premiums.

Senator Kenny: If one bank is collecting \$259 million in net premiums, does that not say that many consumers see some attractiveness in their product?

Mr. Toole: Sure. We are saying that there is competition there. We are also saying that they should have to acquire that business in much the same way we do, that they should not be able to use the information that we provide to them to compete against us. The banks have been put in a privileged position in this country to promote small business, not to compete against it. To them, we are a barrier to total domination of the Canadian consumer. We write 75 per cent of the business. If they get into this line of business, they will take over this business, just as they did the stock brokerage business and the trust companies. It is just a matter of time.

Senator Kenny: If they take it over, will the consumer benefit or suffer?

Mr. Toole: There will be benefits in the short term. The banks have traditionally gone in low and, once they have captured market share, they have increased their prices. We submitted information on that issue to the MacKay task force. In Ontario, when the banks went into the marketplace, they captured market share, and within six months they increased rates 10 per cent. Robert Ballard can give you much the same information on the Desjardins Group in Quebec, on how they view competition once they get into the marketplace.

Mr. Tessier: Just to bring this closer to home, the other day I shared a personal anecdote with the House of Commons Finance Committee when we appeared before them. This will touch on some of the questions raised a while ago. This story is about someone very close to me, a 78-year-old retired gentleman.

It turns out he is illiterate, has a grade one education but worked hard all his life and has never had any debts, always paid cash, never had a need for any loans of any type. He went to his local credit union in Quebec and at one session, the lady said, "If you take on the auto insurance — and we will walk you over to the door that is just right around the corner here — I get a little bonus." He walked out of there with insurance, a Visa card, and an ATM card. He cannot use it; he cannot read. That is not only illegal, but it is immoral.

When I heard about this, I called the institution on his behalf and said, "This is ludicrous. You cannot do this to people." We have many, many similar examples.

If banks are given these other special privileges, they will do exactly the same thing because the incentives are built in. If you pick up a copy of *Canadian Banker*, the CBA monthly magazine, there is an article about that particular issue, the built-in incentives to encourage the people who are at the kiosk, the bank teller and

M. Toole: Non. Je parlais seulement à titre d'exemple de la CIBC, qui perçoit 259 millions de dollars en primes nettes.

Le sénateur Kenny: Si une banque perçoit 259 millions de dollars par an en primes nettes, cela ne veut-il pas dire que beaucoup de consommateurs trouvent leur produit attrayant?

M. Toole: Sûr. Il y a concurrence, c'est ce que nous disons. Ce que nous voulons dire, c'est qu'elles devraient procéder comme nous le faisons, qu'elles ne devraient pas utiliser les informations que nous leur donnons pour nous faire concurrence. Si les banques se sont vu accorder certains privilèges, c'est pour promouvoir la petite entreprise, ce n'est pas pour lui faire concurrence. Pour elles, nous sommes un obstacle. Nous les empêchons de dominer totalement le consommateur canadien. Nous représentons 75 p. 100 du marché. Si elles se lancent dans ce secteur d'activité, elles prendront le contrôle, comme elles l'ont fait dans le cas des maisons de courtage en valeurs mobilières et des compagnies fiduciaires. C'est seulement une question de temps.

Le sénateur Kenny: Si elles prennent le contrôle, sera-t-il bon ou mauvais pour le consommateur?

M. Toole: Le consommateur y trouvera certains avantages à court terme. Les banques commencent toujours par offrir des prix bas et une fois qu'elles ont enlevé leur part du marché, elles les augmentent. Nous avons adressé un mémoire à ce sujet au groupe MacKay. En Ontario, les banques se sont lancées sur le marché, elles ont capturé leur part du marché et au bout de six mois ont accru leurs prix de 10 p. 100. Robert Ballard peut vous dire la même chose en ce qui concerne le Mouvement Desjardins au Québec, il peut vous dire comment les banques voient la concurrence une fois qu'elles pénètrent le marché.

M. Tessier: Pour vous donner un exemple, quand nous avons comparé l'autre jour devant le comité des finances de la Chambre des communes, je lui ai fait part d'une anecdote. Cette histoire touche à certaines questions qui ont été soulevées tout à l'heure. Elle concerne une personne que je connais bien, un monsieur retraité de 78 ans.

Ce monsieur, illettré, avec un niveau d'instruction de première année, a travaillé dur toute sa vie, n'a jamais eu de dettes, a toujours tout payé au comptant, n'a jamais eu besoin de prêts d'aucune sorte. Un jour, à sa coopérative de crédit locale au Québec, la dame qui s'occupait de lui lui a dit: «Si vous souscrivez une assurance-automobile — nous vous accompagnerons, c'est juste au coin — j'ai droit à une petite commission.» Il est ressorti avec une police d'assurance, une carte Visa et une carte GAB. Ne sachant pas lire, il ne peut pas s'en servir. Non seulement c'est illégal, c'est immoral.

Quand j'ai entendu cette histoire, j'ai appelé l'institution en question pour leur dire que c'était ridicule, qu'elle ne pouvait pas faire ça aux gens. Nous avons beaucoup, beaucoup d'autres exemples comme celui-ci.

Si l'on accorde aux banques d'autres privilèges spéciaux, elles feront exactement la même chose car les incitations vont avec. Si vous prenez un exemplaire de la revue mensuelle *Le Banquier*, que publie l'Association des banquiers canadiens, il y a un article à ce sujet, au sujet des mesures visant à inciter les gens au

so on, to look at those cross-selling opportunities. How can you regulate that perception? You just cannot.

Senator Kenny: What happens if the customer wants those other products?

Mr. Ball: At the present time, he is free to buy them from 230 providers.

Senator Kenny: What happens if he wants to buy them from one?

Mr. Ball: He can do that.

Senator Kenny: You have no problem with that?

Mr. Ball: No. We just want the competition to be fair. You gentlemen have been saying that the market should be directing and driving regulation, not the regulator. The market is working with these regulations that were put in place in 1992. The competitive nature of our industry has blossomed in the last six years. We need time to see that worked through.

As Mr. Cooke said, let the banks have a little competition with the changes to their rules and see how they respond to that before they are given the right to tackle our industry. Our industry is working fine. We have a lot of competitors, both domestic and foreign. We have spread of risk. We have jobs in every small community. Why would you want to risk upsetting that and putting all sorts of regulations into effect just so that the banks can retail insurance out of their branches? It just does not make sense.

Senator Di Nino: I would like to expand Senator Kenny's line of thinking. Our responsibility is to try to make decisions that will be of benefit to Canadians. One of the concerns I have, having listened to the previous witnesses and yourselves, is — if I can call it this — the change in lifestyle, particularly in small communities across this country. Your numbers on job losses are greater than those of the previous witness, but having said that both are very large in terms of the number of people we are dealing with.

The claim is that the banks, because of who they are and what they do and particularly because of their ability to disburse credit, will use the information to attract this component of the business as well as everything else that they do. That, you are saying, will result in many brokers closing their offices, job losses in the offices of the brokers, particularly in the smaller communities across this country. Am I correct that that is, in a nutshell, what you are talking about?

Mr. Toole: That is correct.

Senator Di Nino: Describe who this broker is or who these brokers are in your community. What would the community lose if the broker closed down, besides the competitive nature of it?

Mr. Ball: The community would lose someone who lives and works in that community, someone from whom to purchase insurance products, someone who can give unbiased advice and provide a choice. If the only place to purchase product is the banks, selling their product and selling only at their price, then there is no choice. If a customer has a claim, especially a

comptoir, au guichet et autres, à proposer d'autres produits. Comment pouvez-vous réglementer cela? Ce n'est pas possible.

Le sénateur Kenny: Qu'arrive-t-il si le client veut ces produits?

M. Ball: A l'heure qu'il est, le client a le choix entre 230 fournisseurs.

Le sénateur Kenny: Qu'arrive-t-il s'il veut acheter ces produits à un seul fournisseur?

M. Ball: Il peut le faire.

Le sénateur Kenny: Y voyez-vous un inconvénient?

M. Ball: Non. Nous voulons simplement que la concurrence soit loyale. Vous dites que ce devrait être au marché de dicter les règles, et non pas à l'organe de réglementation. Le marché fonctionne en vertu des règles mises en place en 1992. Notre industrie a connu une concurrence extraordinaire ces six dernières années. Il faut attendre de voir les résultats.

Comme l'a dit M. Cooke, laissons la concurrence jouer et voyons comment les banques réagissent avant de leur donner le droit de s'attaquer à notre industrie. Notre industrie marche très bien. Nous avons beaucoup de concurrents au Canada et à l'étranger. Il y a répartition des risques. Nous assurons des emplois dans les petites localités. Pourquoi prendre le risque de bouleverser tout cela et de mettre en place toutes sortes de règles tout simplement pour permettre aux succursales des banques de vendre des assurances? Ça n'a aucun sens.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais revenir à la ligne de pensée du sénateur Kenny. Notre responsabilité est d'essayer de prendre des décisions qui seront dans l'intérêt des Canadiens. Je vous ai écouté, ainsi que les témoins qui vous ont précédé, et ce que me préoccupe, c'est — si je puis m'exprimer ainsi — le changement de style de vie que cela risque d'entraîner, notamment dans les petites localités. Les chiffres que vous avancez en ce qui concerne la perte d'emplois sont supérieurs à ceux qu'a avancés le témoin qui vous a précédé, mais dans les deux cas, ils sont très élevés.

On prétend que les banques, parce qu'elles sont ce qu'elles sont et parce qu'elles font ce qu'elles font, notamment parce qu'il leur est possible d'accorder du crédit, se servent des informations que leur donnent les sociétés d'assurances pour s'accaparer de cette partie des activités comme c'est le cas dans tout ce qu'elles font. Cela, dites-vous, aura pour conséquence la fermeture de bureaux de courtage et la perte d'emplois pour les personnes qui y travaillent, particulièrement dans les petites localités. Est-ce bien cela en résumé, est-ce bien ce dont il s'agit?

M. Toole: C'est bien cela.

Le sénateur Di Nino: Décrivez-nous un peu qui est ce courtier, qui sont ces courtiers dans votre localité. Qu'aurait la localité à perdre si le bureau de courtiers fermait ses portes, si ce n'est la concurrence qu'il apporte?

M. Ball: La communauté perdrait une personne qui vit et travaille dans cette localité, une personne à laquelle les membres de la communauté peuvent acheter des produits d'assurance, une personne qui peut leur donner des conseils impartiaux et qui leur offre un choix. Si le seul endroit où s'adresser pour acheter un produit est la banque, qui vend son produit et qui le vend à son

complicated product that has never been read by the customer, he or she is at the mercy of the financial institution. I would challenge the members of the Senate to tell me how many of them have actually read, from page to page, all their insurance coverage. We know customers do not do that. That is why we play such an important role.

I have been in the business 35 years. I learn something new about general insurance every day. It is a distinct business. I am helping customers interpret their policies every day. I am helping them get claims paid that Mr. Cooke may not want to pay. I play that advocacy role, to which it is important for every consumer to have access in today's market. This is a complicated product that no one ever takes the time to understand.

Senator Di Nino: Those are two important points. I wish to highlight them to understand them properly. If banks were to sell insurance through the branch network, you are claiming that they would only sell their product and not Mr. Cooke's product?

Mr. Ball: Not the way they have been working to date. They have set up their own subsidiary insurance companies.

Senator Di Nino: Having a choice is an important component of competition. Furthermore, you would be able to represent them in their claims for compensation whenever they need to do that.

My knowledge of insurance brokers — which it is not extensive but it is large enough — also leads me to believe that communities would lose some other important components of community involvement, which I believe is a major part of your business aspect of a community. Is that correct?

Mr. Ball: That is true. Particularly in the smaller communities, most brokers are leading citizens. They participate on community boards and do a lot of community work. The task force says that this is what the bank should be doing, namely, providing more accountability to communities. We are in communities providing that accountability right now by doing the kind of things to which you have alluded.

Senator Di Nino: So that involvement in the scouts, volunteering as soccer coaches, and so on, is a component of being a small community broker?

Mr. Ball: Yes.

Senator Di Nino: From what we have heard, it may be inevitable that some changes will take place, either now or later, which will impact on your ability to continue to run a successful business in your communities. I understand that you are limited in the number of products and services that you can sell through your network of offices across the country at this time. Is that correct?

Mr. Ball: Only by choice. If I wanted to do so, I have been offered a mortgage product and an RRSP product to sell. I can also sell mutual funds, but I have chosen to stick to what I do best

prix, le client n'a pas le choix. En cas de plainte, notamment s'il s'agit d'un produit complexe et que le consommateur n'a pas lu la police d'assurance, le consommateur est à la merci de l'institution financière. Je défie les sénateurs de me dire combien ils sont à avoir en fait lu en détail leur police d'assurance. Nous savons bien que les consommateurs ne le font pas. C'est pourquoi notre rôle est tellement important.

Il y a 35 ans que je suis dans le métier. J'apprends chaque jour quelque chose de nouveau. C'est un métier particulier. Tous les jours, j'aide les consommateurs à interpréter leur police d'assurance. Je les aide à obtenir l'indemnisation que M. Cooke peut refuser de leur verser. Je joue le rôle de médiateur auquel il est tellement important que tous les consommateurs aient accès sur le marché actuel. C'est un produit compliqué que personne ne prend le temps de comprendre.

Le sénateur Di Nino: Ce sont là deux points très importants. J'aimerais les souligner et m'assurer que je les comprends bien. Vous voulez dire que si les banques vendaient des assurances par l'intermédiaire de leur réseau de succursales, elles vendraient seulement leur produit et non celui de M. Cooke?

M. Ball: Pas de la façon dont ça fonctionne jusqu'ici. Elles ont établi leur propres sociétés d'assurances subsidiaires.

Le sénateur Di Nino: Avoir le choix est un aspect important de la concurrence. En outre, en cas de demande d'indemnisation, vous pourriez les représenter.

Ce que je sais des courtiers d'assurance — j'en sais peu mais suffisamment — me porte à croire que les communautés perdraient un élément important, notamment du point de vue commercial. Est-ce bien cela?

M. Ball: C'est exact. Surtout dans les petites localités, où les courtiers en assurances sont d'importants citoyens. Ils font partie des conseils communautaires et font beaucoup de travail communautaire. Le groupe de travail dit que c'est ce qu'une banque devrait faire, rendre davantage de comptes aux communautés. C'est ce que nous faisons actuellement grâce aux actions que vous avez mentionnées.

Le sénateur Di Nino: Ce qui signifie que s'occuper des scouts, être entraîneur sportif à titre bénévole, et cetera, fait partie du rôle d'un courtier dans une petite communauté?

M. Ball: Exactement.

Le sénateur Di Nino: D'après ce que nous avons entendu, il est peut-être inévitable que, tôt ou tard, certains changements se produisent qui risquent d'avoir un impact sur votre capacité de continuer de diriger une entreprise florissante dans vos communautés. Je crois comprendre que le nombre de produits et de services que vous pouvez vendre à ce stade par l'intermédiaire de votre réseau de bureau à travers le Canada est limité? Est-ce exact?

M. Ball: Seulement par choix. Si je voulais, je pourrais vendre des hypothèques et des REER. On me l'a proposé. Je pourrais aussi vendre des fonds communs de placement, mais j'ai décidé

and what I know takes up more than enough of the time that I have to give it. It is a very complicated business.

Senator Di Nino: There are no restrictions on your ability to sell services?

Mr. Toole: There are restrictions. Basically, insurance is regulated provincially. There are 10 different regulations across Canada. What Mr. Ball may be able to do in Vancouver, I may not be able to do in Fredericton and Robert may or may not be able to do in Montreal.

Senator Di Nino: If you were to speak on behalf of the whole country — and you are able to do so as president of the association — what other services do you think you should be asking for or would you want to ask for if we were to take something away? Is there something under legislation that we could give back to compensate for what we take away?

Mr. Toole: We have always said that we are specialists. We believe that what we do, we do well. We want to remain in that area. We want to sell the products that we are best at doing. As Mr. Ball said earlier, insurance is evolving. There are new products all the time and there seems to be fewer hours every week to best service the customer. That is why we talked about the disaggregation, the specialty lines and the niche markets. You need someone to be able to specialize in those lines. We see our focus in that line at the present time.

Senator Kelleher: I have been listening carefully to your presentation and to the previous one. I must admit that I am confused. Most members of the committee will agree with that statement, I am sure. You seem to be saying, "There is a lot of great competition out there. We do not need more." I have a little trouble with that because I have often felt that more competition would help the consumer in the long run. That has been the trend in business. You say, "No. When you have enough competition like we have, you do not need any more."

I do not know how you can say that. How can you say to me that, when banks are not in this line of business now, it will not lower the price and that it will not be a greater benefit to consumers? If they do come in and do not offer better service or a lower price, then you have nothing to worry about, have you?

Mr. Ball: They are already in the insurance business.

Senator Kelleher: No. They can own insurance companies.

Mr. Ball: Yes, and sell insurance.

Senator Kelleher: Yes, but they cannot sell it in branches. Is that correct?

Mr. Ball: Yes.

de m'en tenir à ce que je fais le mieux et qui me prend assez de temps, beaucoup plus que je ne puis en donner. C'est un métier très compliqué.

Le sénateur Di Nino: Vous n'êtes tenu par aucune restriction quant aux services que vous pouvez vendre?

M. Toole: Aucune. Essentiellement, les assurances sont régies par la province. Il y a dix règlements distincts au Canada. Ce que M. Ball peut faire à Vancouver, il peut ne pas pouvoir le faire à Fredericton et Robert peut ou non le faire à Montréal.

Le sénateur Di Nino: Si vous deviez parler au nom du pays tout entier — et vous pouvez le faire en tant que président de l'association — quels autres services, d'après vous, demanderiez-vous que l'on vous confie en échange d'autres services qui vous seraient retirés? Y a-t-il, dans la loi, une chose que nous pouvons vous donner pour vous indemniser de ce que nous vous retirons?

M. Toole: Nous avons toujours dit que nous étions des experts. Nous estimons que ce que nous faisons, nous le faisons bien. Nous voulons rester dans ce secteur d'activité. Nous voulons vendre les produits que nous savons le mieux vendre. Comme M. Ball l'a dit tout à l'heure, le secteur des assurances connaît une évolution. Il y a tout le temps de nouveaux produits et il semble y avoir de moins en moins d'heures par semaine pour servir le consommateur. C'est pourquoi nous parlons de partition, de lignes de produits spécialisés et de marchés à créneaux. Quelqu'un doit se spécialiser dans ces produits. C'est sur eux que nous nous concentrons à présent.

Le sénateur Kelleher: J'ai écouté attentivement ce que vous avez dit, ainsi que le témoin qui vous a précédé. Je dois avouer que je suis un peu perdu. La plupart des membres du comité seront d'accord, j'en suis sûr. Vous semblez dire qu'il y a beaucoup de concurrence, que vous n'en voulez pas davantage. C'est une chose qui m'ennuie parce que j'ai souvent eu l'impression qu'une plus grande concurrence est à l'avantage du consommateur à long terme. Ça a été la tendance dans les affaires. Vous, vous dites que non, que vous avez assez de concurrence comme cela, que vous n'en avez pas besoin de plus.

Je ne sais pas comment vous pouvez dire ça. Comment pouvez-vous me dire que, alors que les banques ne sont pas présentes pour l'instant dans ce secteur d'activité, la concurrence ne va pas permettre d'abaisser les prix et qu'elle ne sera pas à l'avantage du consommateur? Si les banques se lancent dans ce secteur d'activités et n'offrent pas de meilleurs services à un prix plus bas, alors vous n'aurez pas à vous inquiéter, n'est-ce pas?

M. Ball: Elles sont déjà dans les assurances.

Le sénateur Kelleher: Non. Elles peuvent posséder des sociétés d'assurances.

M. Ball: Oui, et vendre des assurances.

Le sénateur Kelleher: Oui, mais elles ne peuvent pas en vendre dans leurs succursales. Est-ce exact?

M. Ball: Oui.

Senator Kelleher: You are saying that we do not need more competition. We have all the competition that is there now and having more competition will not help the consumer.

Mr. Ball: Not if it is unfair, which is what this would be.

Senator Kelleher: You think it is unfair because it may provide more competition for you, but have there been any studies to show that it will not be better for the consumer? I have not seen any studies done by your industry.

Mr. Toole: I can tell you where the banks are as far as their pricing goes. In Ontario, CIBC insurance is about the middle of the pack. Mr. Ballard will comment on Desjardins in Quebec.

Mr. Robert Ballard, Vice-President, Insurance Brokers Association of Canada: The caisses populaires in Quebec started selling insurance in 1987, as Mr. Cooke said earlier. They now write over \$300 million worth. In so doing, we have lost over 1,000 agencies in the Province of Quebec in the past 10 years. If you average about three or four employees per agency, we have lost 4,000 jobs in the province.

The Chairman: One must presume that the Caisses populaires Desjardins hired some number of people — not the same number that lost their jobs — to do that selling. I cannot believe that all of a sudden no job replacements took place. In fairness, you must give us a balanced argument so that we get the full case on the table.

Mr. Ballard: Yes, but it is all concentrated in one area, namely, in Lévis, Quebec. Jobs are lost in the community.

The Chairman: I have difficulty with the phrase “community” because people live somewhere. You are saying that they were lost in some locales and relocated in other locales.

Mr. Ballard: Yes.

The Chairman: This reminds me of when I was trying to close fish plants in Newfoundland. I heard the same argument.

Senator Kelleher: I do not seem to be getting anywhere with my question. I am not getting an answer to it.

You are saying that it is not necessary; that we have all the competition we need there now. I do not see how you can possibly say that. You have not provided me with any statistics or studies to prove to me that allowing the banks to do this or that will not result in benefits for the consumer.

Mr. Toole: The banks have told us that they feel they would have a 35 per cent market share if they were able to retail insurance out of the branches. In Europe the figure is only 5 per cent. Consider the fact that 63 per cent of Canadians buy all their products from a bank if they buy one product there. If the merger is allowed to go through, you will basically have almost 70 to 80 per cent of all customers going through two mega-banks.

Le sénateur Kelleher: Vous dites que nous n'avons pas besoin d'avoir davantage de concurrence. Il y a déjà plein de concurrence et en avoir plus n'aiderait pas le consommateur.

M. Ball: Non, pas si elle est déloyale, ce qu'elle serait.

Le sénateur Kelleher: Vous pensez qu'elle est déloyale parce qu'elle peut accroître la concurrence en ce qui vous concerne, mais existe-t-il des études montrant que ce ne sera pas mieux pour le consommateur? Je n'ai jamais vu d'études effectuées par votre industrie.

M. Toole: Je peux vous dire ce qu'il en est des primes d'assurances appliquées par les banques. En Ontario, les primes d'assurances de la CIBC se situent à peu près à la moyenne. M. Ballard pourra vous dire ce qu'il en est de Desjardins au Québec.

M. Robert Ballard, vice-président, Association des courtiers d'assurance du Canada: Les caisses populaires au Québec ont commencé à vendre des assurances en 1987, ainsi que M. Cooke l'a dit tout à l'heure. Elles vendent maintenant pour plus de 300 millions de dollars de polices d'assurances. Cela nous a fait perdre plus de 1 000 agences dans la province du Québec ces dix dernières années. Si vous comptez trois à quatre employés par agence en moyenne, cela fait 4 000 emplois qui ont été perdus dans cette province.

Le président: On peut présumer que le Mouvement Desjardins a recruté un certain nombre de personnes — pas le même que celui des personnes qui ont perdu leur emploi — pour s'occuper de la vente. Je ne puis pas croire que ces emplois n'ont pas été remplacés dans une certaine mesure. Honnêtement, donnez-nous des raisons solides afin que nous ayons toutes les cartes en main.

M. Ballard: Certes, mais ces pertes d'emplois sont concentrées dans une région, celle de Lévis, au Québec. Des emplois sont perdus dans cette communauté.

Le président: Je n'aime pas le terme «communauté» parce que les gens habitent un endroit. Vous dites que des emplois ont été perdus dans un endroit et créés dans d'autres.

M. Ballard: C'est bien cela.

Le président: Cela me rappelle l'époque où j'essayais de fermer des usines à poisson à Terre-Neuve. On m'avait opposé le même argument.

Le sénateur Kelleher: Ma question semble ne mener nulle part. Je n'arrive pas à obtenir de réponse.

Vous dites que ce n'est pas nécessaire, que nous avons toute la concurrence dont nous avons besoin. Je ne vois pas comment vous pouvez dire une chose pareille. Vous ne m'avez fourni aucune statistique, aucune étude pour me prouver que le fait d'autoriser les banques à faire ça n'est pas dans l'intérêt du consommateur.

M. Toole: Les banques nous ont dit qu'elles estimaient pouvoir enlever 35 p. 100 du marché si elles pouvaient vendre des assurances à partir de leurs succursales. En Europe, ce chiffre est seulement de 5 p. 100. Imaginez que 63 p. 100 des Canadiens achètent tous leurs produits à une banque lorsqu'ils lui achètent un produit. Si cette fusion est autorisée, cela veut dire essentiellement que près de 70 à 80 p. 100 de tous les clients passeront par des

With that bank concentration, they will totally dominate the consumer.

The MacKay task force also goes further than they did in Bill C-188. The task force report says that the banks will be allowed to use all customer information.

The Chairman: For the record, Bill C-188 is the bill that allows the Caisses populaires Desjardins to sell insurance.

Mr. Toole: The MacKay task force report recommends that the banks be allowed to use this information, which is even more than Bill C-188 has done. They are allowed to use the information that they have developed, and they are also allowed to use the information that we have given them. They will be able to use that information to compete against us. We do not think that is fair.

Senator Kelleher: I realize that, but I am concerned about what is best for the consumer. If we do not allow this type of competition, how will we find out what is best for the consumer? If in fact it results in a lower price, more product, and better customer service, then why is it bad? It may be bad for you, I understand that, but it is not bad for the consumer, is it?

Mr. Toole: If you consider what the banks have done with any other industry sector, or any other pillar where they are involved, in the long run they have reduced competition, not increased it.

Senator Kelleher: Actually that is not true in Toronto. When they took over the brokerage businesses everyone said we will have only four or five brokerage businesses left in Toronto. That is not true. All kinds of people in that industry are finding they do not like working for the Wood Gundy types of this world and they are setting up independent brokerage businesses around Toronto. The industry there is very healthy and competitive.

Mr. Toole: In small town Fredericton there are three brokerages left, and there is one trust company left. There is less competition, and there is less choice for the consumer.

Senator Joyal: I have the impression that the case of strong competition and best price for the customer has not totally been proved. If I look at the MacKay report recommendation and consider your comments, I come to the conclusion that you have not succeeded in convincing them. Perhaps all the facts and arguments are not yet overwhelming enough to convince everyone that the situation should remain as is.

I wish to ask a question of Mr. Ballard. Since the change in Quebec, the Caisses populaires Desjardins has more than 16 or 17 per cent of the market in Quebec. Some agencies have had to close and there was a net loss of jobs. Did you study the price that Desjardins has been offering to its customers? How do you define the price offered by the caisse populaire versus the price offered

mégabanques. Avec une telle concentration, les banques domineront totalement le marché.

Le groupe de travail MacKay va plus loin que le projet de loi C-188. Il dit dans son rapport que les banques seront autorisées à utiliser toutes les informations qu'elles possèdent sur le client.

Le président: Je rappelle que le projet de loi C-188 est celui qui autorise les caisses populaires Desjardins à vendre des assurances.

M. Toole: Le rapport du groupe de travail MacKay recommande que les banques soient autorisées à utiliser ces informations, ce qui va plus loin que le projet de loi C-188. Les banques sont autorisées à utiliser non seulement les informations qu'elles ont recueillies, mais aussi celles que nous leur avons fournies. Elles pourront se servir de ces informations pour nous faire concurrence. Nous estimons que ce n'est pas juste.

Le sénateur Kelleher: Je m'en rends compte, mais ce qui me préoccupe, c'est l'intérêt du consommateur. Si nous ne permettons pas ce type de concurrence, comment saurons-nous ce qui est dans l'intérêt du consommateur? Si en fait, cela doit se traduire par des primes inférieures, un plus grand choix de produits et un meilleur service à la clientèle, qu'y a-t-il de mauvais à cela? C'est peut-être mauvais pour vous, je le comprends, mais ce n'est pas mauvais pour le consommateur, n'est-ce pas?

M. Toole: Si on regarde ce que les banques ont fait dans les autres secteurs financiers, dans n'importe quel secteur qui forme l'un des piliers de l'industrie des services financiers, elles ont réduit la concurrence au long terme, elles ne l'ont pas accrue.

Le sénateur Kelleher: Ce n'est pas vrai en ce qui concerne Toronto. Lorsqu'elles se sont lancées dans les activités de courtage, tout le monde a dit que Toronto allait se retrouver avec seulement quatre ou cinq maisons de courtage. Ce n'est pas vrai. Toutes sortes de gens dans cette industrie s'aperçoivent qu'ils n'aiment pas travailler pour des maisons comme Wood Gundy et créent des maisons de courtage indépendantes autour de Toronto. L'industrie dans cette région se porte très bien et est très compétitive.

M. Toole: Dans la petite ville de Fredericton, il reste seulement trois maisons de courtage et une compagnie fiduciaire. La concurrence est moins grande et il y a moins de choix pour le consommateur.

Le sénateur Joyal: J'ai l'impression que l'argument voulant qu'une plus grande concurrence signifie un meilleur prix pour le consommateur n'a pas été totalement prouvé. Quand j'examine la recommandation du rapport MacKay et que je réfléchis à vos commentaires, j'en arrive à la conclusion que vous n'avez pas réussi à les convaincre. Peut-être que les faits et les arguments que vous nous présentez ne sont pas assez puissants pour convaincre tout le monde qu'on devrait laisser les choses comme elles sont.

Je voudrais poser une question à M. Ballard. Depuis ce changement au Québec, les caisses populaires Desjardins ont enlevé plus de 16 ou 17 p. 100 du marché dans cette province. Certaines agences ont dû fermer leurs portes et il y a eu une perte nette d'emplois. Avez-vous étudié la prime que Desjardins propose à ses clients? Comment expliquez-vous l'écart entre la

by the agencies? That is serious; 16 or 17 per cent is a reasonable section of the market.

Mr. Ballard: Senator Joyal, you live in the province of Quebec so you have probably heard their advertising. For a new homeowner, the price is zero; to compete with that we would have to write the customer a cheque. At renewal, the caisse populaire's rate increases to the point where they are in the middle of the pack.

Senator Joyal: What about casualty?

Mr. Ballard: They are in the middle of the pack for both home and automobile insurance.

Senator Joyal: In other words, can I say that it is not the best price in town?

Mr. Ballard: It is not the best price in town. At zero it is predatory.

Senator Joyal: We all know that. We were told that in the beginning they will lower their prices in order to gain a niche in the market, but I feel that any business that starts usually defines a period of time to find a niche, and after that it readjusts to the market price.

It is not that I am not sympathetic to your argument. I tried to understand the best elements of your argument so that it would be totally convincing and, as you realize, some of us still have some questions about your arguments. I want to see if we are not giving the banks a stronger argument than the caisses populaires have if we allow them to sell on their own premises. This is one thing we should establish and, second, we need to determine how the system has worked for the caisse versus for you in terms of price for the consumers. We accept — and the MacKay report accepts — that there will be a loss of jobs at some point in time, and this is a social issue that must be dealt with.

The other issue raised by MacKay is the task force's conclusion that the consumer will be better served at the end of the exercise. I am saying that we in Quebec have had a partial experience of that. How does it fair? What is your conclusion? Is the consumer in Quebec better served now that he or she has access to a caisse populaire premium which is lower than the one you can afford?

This is the way I wish to try and understand your points.

Mr. Ballard: From 1987 on the caisses populaires could not sell insurance in their branches. They had to have a subsidiary company, which they did have. Now we have Bill 188, which will come into force later. That bill comprised 583 clauses and only 200 were studied, so there are over 250 left to study. We do not yet know what will happen in Quebec, because so many clauses remain to be passed.

Having said that, however, even if the caisses have \$300 million of business, customer service has not improved because customers now go to the toll free line, and people in the different areas no longer receive the services of a broker when

prime qu'offre la Caisse populaire et celle qu'offrent les agences? C'est important; 16 ou 17 p. 100 représente une part raisonnable du marché.

M. Ballard: Sénateur Joyal, vous vivez dans la province du Québec. Vous avez probablement entendu leur publicité. Pour un nouveau propriétaire, la prime est de zéro. Pour faire concurrence à cela, nous devrions faire un chèque au client. Quand il s'agit d'un renouvellement, les primes appliquées par la caisse populaire se situent à la moyenne.

Le sénateur Joyal: Et l'assurance-risques divers?

M. Ballard: Qu'il s'agisse d'assurer une maison ou une voiture, les prix se situent à la moyenne.

Le sénateur Joyal: En d'autres termes, ce n'est pas le prix le plus intéressant?

M. Ballard: Ce n'est pas le prix le plus intéressant. À zéro, il est déloyal.

M. Joyal: Nous savons tous cela. On nous avait dit qu'au début, elle abaisserait ses prix pour se faire une niche sur le marché. J'ai l'impression que toute entreprise qui démarre se donne un certain temps pour se créer une niche, puis aligne ses prix avec ceux du marché.

Ce n'est pas que je ne comprends pas votre argument. J'essaie seulement d'en faire ressortir les meilleurs éléments pour le rendre plus convaincant car vous vous rendez bien compte que certains de nous se posent encore des questions. Je veux m'assurer que nous ne donnons pas aux banques un argument plus solide qu'aux caisses populaires en les autorisant à vendre des assurances sur place. C'est une chose que nous devons établir. Deuxièmement, nous devons voir ce qu'a donné du point de vue des prix pour le consommateur, la vente d'assurances par la caisse par rapport aux sociétés d'assurances. Nous vous concédons — et le rapport MacKay aussi — qu'il y aura une perte d'emplois à un moment donné. C'est un problème social qu'il faudra examiner.

L'autre question, c'est celle soulevée dans le rapport du groupe de travail MacKay, à savoir qu'en fin compte, le client sera mieux servi. Au Québec, nous avons une expérience partielle. Comment ça se passe? Quelle est votre conclusion? Le consommateur au Québec est-il mieux servi maintenant qu'il peut acheter une assurance à la caisse populaire moyennant une prime inférieure à celle que vous pouvez lui offrir?

J'essaie de comprendre votre argument.

M. Ballard: À partir de 1987, les caisses populaires n'ont plus été autorisées à vendre des assurances dans leurs succursales. Il fallait qu'elles aient une filiale, qu'elles avaient. À présent, nous avons le projet de loi C-188 qui va entrer en vigueur plus tard. Ce projet de loi comprend 583 dispositions, dont 200 seulement ont été examinées et plus de 250 restent à examiner. Nous ne savons pas encore ce qui va se passer au Québec, car beaucoup de dispositions n'ont pas encore été adoptées.

Ceci dit, même si les caisses populaires vendent pour 300 millions de dollars de polices d'assurances, le service à la clientèle ne s'est pas amélioré puisque les consommateurs doivent maintenant passer par le numéro d'appel gratuit et que les gens ne

they have a claim. I would say that this bill has not improved that situation.

Mr. Tessier: To add to that, most of the examples that are given by the task force deal with life insurance and not with P and C. I quote from page 95, where it says that there is no "strong evidence" that those lower costs and distribution factors will be taken into account.

We are dealing with two different products here, life and P and C. That distinction needs to be made when you consider what is happening in Europe and what is happening elsewhere across Canada. The MacKay task force has not done a good job of doing that and of recognizing those differences.

Earlier I spoke to you about the limited powers that some institutions already have regarding the retailing of insurance, and I discussed how they treat their customers. Is that not an unfair competitive advantage? Is it not a disservice to consumers to bully them into buying products that they may not necessarily want or need, or that they may prefer to purchase elsewhere?

The question is, why are we putting them in the position that they risk not getting their loan or mortgage simply because they must sign on the dotted line? We have seen that in Europe.

For example, in Belgium, the banking institutions were actually scanning the cheques that their customers were sending to their broker or insurance company and then writing a letter to that client and saying, "Well, we can beat that price." That situation ended up being referred to one of the highest courts in that country. The court's ruling was in favour of the consumer in this case and the brokers brought this to the attention of the court.

That is an example of the things we are referring to when we talk about unfair competition. We do not mind competition, but we are not lab rats. We contribute to our communities and we are there. The P and C sector is very competitive. Why experiment with that when there are other priorities, such as lack of competition in the banking sector?

Senator Stewart: As I listened to the witnesses when they were making their initial presentation, their argument brought to mind what used to be said in certain other commercial sectors, such as when the supermarkets were moving in on the grocery stores and the local pharmacies. My question is, what in your view is special about the financial services sector so that we must review it in quite a different way from the way the supermarket question was looked at?

I realize that there is a jurisdictional difference under the Constitution. The financial services sector comes, to a large extent, under the Parliament of Canada. What is your understanding of why, in the case of your industry, the financial services sector should be treated differently?

bénéficient plus des services d'un courtier en cas de revendication. À mon avis, ce projet de loi n'a pas amélioré la situation.

M. Tessier: En plus de cela, la plupart des exemples que cite le groupe de travail ont trait à l'assurance-vie et non pas à l'assurance multirisques. À la page 107, le rapport dit «qu'il semble — bien qu'on ne puisse être tout à fait catégorique» que la diminution des coûts et l'augmentation de la productivité obtenues par les banques au niveau de la distribution aient entraîné une expansion globale du marché.

Nous avons affaire ici à deux produits distincts, l'assurance-vie et l'assurance multirisques. Il faut faire la distinction quand on regarde ce qui se passe en Europe et ailleurs au Canada. Le groupe de travail MacKay n'a pas bien fait son travail, il n'a pas fait cette distinction.

J'ai parlé tout à l'heure des pouvoirs limités qu'ont certaines institutions en ce qui concerne la vente au détail d'assurances, et j'ai dit comment ces institutions traitaient leurs clients. Est-ce un avantage concurrentiel injuste? N'est-ce pas un mauvais service à rendre aux consommateurs que de les contraindre à acheter des produits dont ils ne veulent pas nécessairement, dont ils n'ont pas nécessairement besoin ou qu'ils préfèrent peut-être acheter ailleurs?

La question est celle-ci, pourquoi les mettons-nous dans une position où ils risquent de se voir refuser un prêt ou une hypothèque tout simplement parce qu'ils refusent de signer sur la ligne en pointillés? C'est arrivé en Europe.

En Belgique, par exemple, les institutions bancaires regardaient les chèques que leurs clients envoyaient à leur courtier ou à la compagnie d'assurances, puis écrivaient aux clients en question pour leur dire qu'ils pouvaient leur proposer de meilleurs prix. Finalement, l'affaire a été renvoyée devant l'une des plus hautes instances de ce pays. La cour s'est prononcée en faveur du consommateur et les courtiers ont attiré l'attention du tribunal sur cette pratique.

C'est à ce genre de choses que nous faisons allusion lorsque nous parlons de concurrence déloyale. Nous n'avons rien contre la concurrence, mais nous ne sommes pas des cobayes. Nous faisons une contribution à la communauté et nous sommes là. Le secteur de l'assurance multirisques est très compétitif. Pourquoi le soumettre à cette expérience quand il y a d'autres priorités comme le manque de concurrence dans le secteur bancaire?

Le sénateur Stewart: L'argument utilisé dans le témoignage initial des témoins rappelle ce qu'on avait coutume de dire dans certains autres secteurs commerciaux, par exemple quand les supermarchés ont commencé à supplanter les épiceries et les pharmacies locales. Ma question est celle-ci, qu'ont donc de spécial les services financiers pour qu'on les traite d'une autre façon que les supermarchés?

Je me rends compte qu'il y a en vertu de la Constitution une différence au niveau de la compétence. Le secteur des services financiers relève en effet, dans une grande mesure, du Parlement du Canada. Comment expliquez-vous pourquoi, selon vous, votre industrie, le secteur des services financiers, devrait être traité différemment?

I wish to know why you think that a job with a local broker, in insurance, is different from a job in a locally owned pharmacy.

Mr. Ball: When a new pharmacy moves into town, to compete against an existing pharmacy, he must do so under the same rules as the one that is already there. He must advertise in the newspaper. He must build a bigger, better store. He must offer more products. At the end of the day, he must attract that customer in the same way that all other similar businesses in the town do. This is not the case with banks retailing insurance.

Senator Stewart: I thought that you might have answered that the financial services sector is a national service, which we have chosen to put in private hands with heavy regulation because of its nature, as a service to the Canadian nation. Whereas we can leave the supermarket business, even in pharmaceuticals, to the ordinary commercial market.

Mr. Ball: That could be true, but we do not think we should be allowed to exist or be protected simply because of that. We welcome competition, as the other groups have said, but we are not effective enough in getting our point across as to how unfair it would be if the information I give to you as a banker can be used against me.

Senator Stewart: I am not disputing that point at all. I tend to agree with you on that point. I was wondering generally about the financial services sector and why at this stage we treat it differently.

We hear the argument on the merger proposal that we need to be bigger in order to compete internationally. I am then prompted to ask what that has to do with an ordinary Canadian's interest in having a sound financial system within Canada. Increasingly, that question comes up as we see what is happening in other parts of the world in the financial services sector.

Mr. Tessier: I understand what you are trying to get at and I agree that our financial institutions, namely the banks, have been given special privileges over time because it has been in the best interests of our national public policy to do that. They do render a public service, somewhat. However, that role is now being changed by the very institutions that have benefited from those decades of protectionist measures. That debate has not taken place.

Canadians on the street would tell you that they understand what their banks are supposed to do, and that is to serve their needs, the needs of their communities, their small business and so on. How many would be aware that there is a fundamental change now taking place and that is not being debated? That is the first step towards reform.

Another point that was raised is what the difference is between the financial service and walking into your pharmacy or clothing store. You can walk into any institution or retail outlet and select a product and walk out. No one is there to say that if you do not buy the suit, you will not get the tie. You have that choice. You can

J'aimerais savoir pourquoi vous estimez qu'un emploi chez un courtier, dans une société d'assurances locale, est différent d'un emploi dans une pharmacie locale.

M. Ball: Quand un pharmacien ouvre une nouvelle pharmacie en ville, il doit, pour concurrencer les pharmacies existantes, observer les mêmes règles que ces dernières. Il doit faire de la publicité dans le journal. Il doit voir à ce que sa pharmacie soit plus grande, à ce qu'elle soit mieux. Il doit proposer de meilleurs produits. Finalement, il doit attirer le consommateur de la même façon que les autres le font. Ce n'est pas le cas en ce qui concerne la vente au détail d'assurances par les banques.

Le sénateur Stewart: J'aurais pensé que vous auriez répondu que le secteur financier est un service national, que nous avons choisi de confier au secteur privé moyennant une réglementation rigoureuse en raison de sa nature, en tant que service à la nation canadienne alors que les supermarchés, voire les pharmacies, sont des commerces ordinaires.

M. Ball: C'est peut-être vrai, mais nous ne pensons pas que ce soit là une raison pour nous permettre d'exister ou d'être protégés. Nous souhaitons la concurrence, comme d'autres groupes l'ont fait remarquer, mais nous n'arrivons pas à faire comprendre qu'il serait injuste de permettre aux banquiers d'utiliser les informations que nous leur donnons pour nous faire concurrence.

Le sénateur Stewart: Je ne conteste pas du tout ce que vous dites. J'ai tendance à être d'accord avec vous. La question que je vous pose a trait au secteur des services financiers en général. Pourquoi devrions-nous le traiter différemment?

Ceux qui défendent ce projet de fusion, nous disent que nous devons être plus gros pour faire concurrence sur le marché international. Ce qui m'amène à demander ce que ceci a à voir avec l'intérêt des Canadiens à avoir un système financier solide au Canada. C'est une question que l'on se pose de plus en plus au fur et à mesure que l'on observe les changements qui se produisent dans d'autres régions du monde dans le secteur des services financiers.

M. Tessier: Je vois où vous voulez en venir et je reconnais que les institutions financières, à savoir les banques, se sont vu accorder certains privilèges au fil du temps parce que c'était dans l'intérêt de notre politique nationale. Elles rendent un service public en quelque sorte. Toutefois, ce rôle est à présent transformé par les institutions mêmes qui ont bénéficié de mesures protectionnistes pendant des décennies. Ce débat n'a pas eu lieu.

Les Canadiens dans la rue vous diront ce que, d'après eux, les banques sont censées faire. Elles sont censées répondre à leurs besoins, répondre aux besoins de leurs communautés, à ceux des petites entreprises, et cetera. Combien d'entre eux sont au courant des changements fondamentaux qui sont en voie de se produire sans qu'il en soit débattu? C'est le premier pas dans la voie de la réforme.

Un autre point qui a été soulevé est celui de la différence entre les services financiers et une pharmacie ou un magasin de vêtements. Vous pouvez aller dans n'importe quelle institution ou point de vente, choisir un produit et ressortir. Personne n'est là pour vous dire que si vous n'achetez pas ce costume, vous n'aurez

walk in, walk out, you can get the ketchup with the hamburger if you want, but you do not have to.

The financial institutions are taking away that choice by forcing, at times indirectly, but at times as forcefully as the personal anecdote I shared with you a while ago, that if you are to receive this credit, you must buy this, this and this. It happened to me with my mortgage insurance and my mortgage.

Another point is that they are also using that position to bully brokers. Later on, when others appear before this committee from our industry across the country, you will hear some anecdotes about brokers who have been told by the very institutions they borrow from that they cannot obtain those extensions of credit. When asked why, they are told, "Well, we are going to get into your business shortly, why would we support our own competitor?" Our answer is, "Why are we going to give you our client list? Why are we forced to provide you with all the data?"

Senator Kroft: On the issue of dependence on banks for financing, how much of the financing of a typical brokerage is available, if someone chooses it to come from an insurance company as opposed to a bank? If we have change, would we move in the direction of insurance companies buying the brokerages and not the banks? In other words, I am questioning the position that there is a total reliance by the brokerages on the banks.

Mr. Ball: I would never think to go to Mr. Cooke and ask him for a loan, other than if he was going to help me purchase another brokerage. However, in terms of a line of credit or some other things, I do not wish to be in the undue position of having to give business to Mr. Cooke. I might be if he were providing my financing.

I would prefer to remain independent and receive my financing from an independent source, not tied to the insurance companies with which I do business.

The Chairman: I assumed that the witnesses tonight had no objection to the life insurance companies being allowed into the P and C business, since their entire attack has been based on coercive tied selling by banks and since the report talks about collapsing the barriers across the whole system. I am not sure on the basis of the last answer, but my assumption had been that they had no objection to life insurance companies getting into the P and C business.

Senator Tkachuk: When we talked about the bill in Quebec, the MacKay task force report says that under present conditions and with no special laws, competition would be unfair if branches were allowed to sell P and C and life insurance; is that not what it says?

pas droit à la cravate. Vous avez le choix. Vous pouvez, comme vous voulez, entrer, ressortir, demander qu'on mette du ketchup sur votre hamburger, vous avez le choix.

Les institutions financières éliminent ce choix en forçant, parfois de façon indirecte, mais parfois en insistant comme dans l'histoire que je vous ai racontée tout à l'heure, sur le fait que pour avoir droit à un crédit, vous devez acheter ceci, ceci et ceci. Ça m'est arrivé à moi pour mon assurance hypothécaire et mon hypothèque.

Un autre point, c'est qu'elles abusent aussi de leur position pour intimider les courtiers. Quand d'autres témoins représentant notre industrie à travers le pays comparaitront plus tard devant ce comité, ils vous parleront de ces courtiers qui se sont vu refuser des prolongements de crédit par les institutions même auxquelles ils empruntent. Quand on leur demande pourquoi, ces institutions vous répondent: «C'est simple, nous allons nous lancer sous peu dans votre sphère d'activité, pourquoi, dans ce cas, devrions-nous aider notre propre concurrent?» À quoi nous rétorquons, «Pourquoi allons-nous vous donner la liste de nos clients? Pourquoi sommes-nous forcés de vous donner toutes ces données?»

Le sénateur Kroft: En ce qui concerne le fait de dépendre des banques pour le financement, à combien se monte le financement offert à une maison de courtage type par une compagnie d'assurances par rapport à celui offert par une banque? En cas de changement, serait-ce les sociétés d'assurances qui achèteraient les maisons de courtage au lieu des banques? En d'autres termes, je me pose des questions à propos de cette totale dépendance des maisons de courtage par rapport aux banques.

M. Ball: Je ne demanderais jamais un prêt à M. Cooke, sauf pour acquérir un autre courtage. Je ne voudrais cependant pas me retrouver dans l'obligation de faire affaire avec lui pour l'obtention d'une marge de crédit ou pour quelque autre affaire. Je pourrais peut-être le faire s'il assurait le financement de mes activités.

Je préférerais demeurer indépendant et recevoir l'aide financière d'une source indépendante, sans être lié aux compagnies d'assurances avec lesquelles je fais affaire.

Le président: D'après ce que j'ai compris ce soir, les témoins n'avaient pas d'objection à ce que les compagnies d'assurances se lancent dans les assurances multirisques, puisque toutes les attaques ont porté contre les ventes liées sous pression pratiquées par les banques et puisqu'il est question dans tout le rapport d'éliminer les barrières à la grandeur du système. La dernière réponse m'a laissé perplexe, mais en ce qui concerne les autres témoins, j'ai cru comprendre qu'ils ne s'opposaient pas à la présence des compagnies d'assurances dans le commerce des assurances multirisques.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque nous avons parlé du projet de loi présenté au Québec, le groupe de travail MacKay a indiqué que, dans les conditions actuelles et sans l'application de lois spéciales, nous aurions une concurrence déloyale si les succursales étaient autorisées à vendre de l'assurance multirisques et de l'assurance-vie. N'est-ce pas ce que dit le rapport?

Mr. Toole: Are you referring to tied selling laws and coercive selling and consumer protection laws?

Senator Tkachuk: They are admitting in the task force report that, under present circumstances, competition would be unfair if branches were allowed to sell insurance.

Mr. Toole: That is correct.

Senator Tkachuk: From our point of view as a committee, we must say that we want to do something for the banks to allow them to get into the business; right? In other words, we do not care who is in the business, providing that it is a level playing field. I think we are being asked to recommend or to make comment on whether we should have the government pass special legislation so that banks can get into your business through the branch system. They can already be in your business, but this is through the branch system.

Mr. Toole: That would require special legislation.

Senator Tkachuk: Why do you think the MacKay task force would recommend that we go through all this trouble to have a branch sell insurance?

Mr. Ball: The banks have asked them to; the banks want to retail insurance. Obviously, if the banks have asked the MacKay task force, and have been vociferous over the last 10 years about retailing insurance, then the task force must examine whether they should be allowed to do so. We are saying that it is fine for them to do that. However, in doing so, the task force did not take our industry into account. They did not look at how competitive it was. They did not do any studies to justify why they would allow banks to retail insurance, especially when we know, as you mentioned, that all this regulatory environment will need to be put in place to protect the consumer when the banks are given this power.

Senator Tkachuk: I will make the statement again. I have trouble with a person who is selling insurance also giving the okay on someone's mortgage. I do not think that is fair competition, and I do not know how any law in the world will prevent that. I am struggling with that. No one has convinced me that it will not happen, and it should be our responsibility to ensure that situations do not develop where it does happen. I do not see people in front of the legislative buildings and parliament buildings saying, "Let those banks sell insurance."

Mr. Toole: That is what we said in our opening statement. Consumers are not asking for it. Our small business clients are not asking for it. Chambers of commerce are not asking for it. Who is driving this? The banks have been driving this all along.

The Chairman: Gentlemen, thank you for attending. We appreciate you taking the time to be with us.

Senators, I should like to read into the record a letter that I received today from John Palmer, the Superintendent of Financial Institutions. This was an outgrowth of the discussion and the

M. Toole: Faites-vous référence à la législation concernant les ventes liées, la vente sous pression et la protection des consommateurs?

Le sénateur Tkachuk: Le rapport reconnaît que, dans le contexte actuel, le fait de permettre aux succursales de vendre de l'assurance engendrerait une concurrence déloyale.

M. Toole: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: En fait, la tâche du comité consiste à permettre aux banques d'entrer sur le marché des assurances, n'est-ce pas? Autrement dit, peu importe qui pratique ce genre de commerce, pourvu que les règles du jeu soient équitables. Je crois que l'on nous demande de recommander l'adoption d'une loi spéciale, ou de nous prononcer sur l'opportunité d'adopter ce genre de mesure pour permettre aux banques de pratiquer le même commerce que vous, dans le cadre des institutions bancaires. Les banques peuvent déjà le faire, mais à l'intérieur du système bancaire.

M. Toole: Il faudrait une loi spéciale.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi le rapport MacKay recommanderait-il que nous nous donnions tout ce mal pour permettre aux succursales de vendre de l'assurance?

M. Ball: Les banques en ont fait la demande. Elles veulent faire la vente d'assurance au détail. Puisque les banques ont fait une demande en ce sens au groupe de travail MacKay et réclament à cor et à cri, depuis dix ans, l'autorisation de pratiquer ce genre de commerce, le groupe de travail doit examiner l'opportunité d'accéder à leur demande. Nous sommes d'accord pour que le comité examine la question. Toutefois, le groupe de travail n'a pas tenu compte de notre industrie. Il n'a pas tenu compte de notre capacité concurrentielle. Il n'a fait aucune étude pour justifier la décision de permettre aux banques de vendre de l'assurance au détail, surtout quand on pense, comme vous le faisiez remarquer, qu'il faudra mettre en place toute une réglementation pour protéger les consommateurs une fois que les banques auront acquis ce pouvoir.

Le sénateur Tkachuk: Je répète ce que je disais: j'ai de la difficulté à accepter qu'une même personne puisse à la fois vendre de l'assurance à quelqu'un et approuver son prêt hypothécaire. Je ne crois pas que ce soit de la concurrence loyale et je ne vois pas comment il serait possible d'empêcher cela par une loi. Cela me pose un problème. Personne ne m'a convaincu que la chose ne se produirait pas et il nous incombe de faire en sorte que des situations semblables ne se produisent pas. Je n'ai vu personne manifester devant les édifices du Parlement pour réclamer que les banques soient autorisées à vendre de l'assurance.

M. Toole: C'est ce que nous avons dit dans notre déclaration liminaire. Les consommateurs ne le demandent pas, pas plus que les chambres de commerce. Qui est derrière cela? Ce sont les banques, depuis le début.

Le président: Messieurs, je vous remercie d'être venus.

Honorables sénateurs, je voudrais lire une lettre que j'ai reçue aujourd'hui du surintendant des institutions financières, M. John Palmer. Elle fait suite aux discussions qu'a tenues le comité et à la

motion passed by this committee last week. In contrast to the way the issue was handled last week, I did tell Senator Tkachuk in advance of the meeting that I had received this letter so that there would be no surprises. The letter reads as follows:

Dear Senator Kirby:

I have been advised that your Committee would like me to appear to discuss circumstances surrounding the departure of Mr. Bernard Dussault, OSFI's former Chief Actuary.

I welcome the invitation and, in many ways, would like the opportunity to ensure that all sides of this story are aired. However, there are serious limitations on what I could tell you at such an appearance, under present circumstances.

Mr. Dussault has engaged counsel and has announced that he would be taking legal action against OSFI. Further, as a result of some of Mr. Dussault's recent comments to the media, I have launched an action against him for defamation. Therefore, my comments and answers to questions would have to be restricted to those which I gave at a press conference on September 30. If you would like a copy of my September 30 press statement or my subsequent press release concerning the defamation action against Mr. Dussault, please contact my office.

Once all legal processes are behind us, I would be very pleased to appear before your committee and provide a fuller account of the circumstances leading to Mr. Dussault's departure.

Yours very truly,

John Palmer
Superintendent

Keeping in mind the longstanding tradition of parliamentary committees, both Senate and House of Commons, of not proceeding to deal with issues that are *sub judice*, as this one is, on the basis of that letter a motion has been drafted which will be distributed now. Senator Kroft will speak to it, but the motion essentially suggests that we not proceed with having Mr. Palmer appear before the committee on this issue.

Let me be clear. Mr. Palmer is still scheduled to appear before this committee in his capacity as the Superintendent of OSFI to testify in relation to our current set of hearings on the MacKay task force. However, he will not appear in relation to the motion that was introduced and passed by this committee in my absence and in the absence of several Liberal members last Thursday until such time as the legal issues have been dispensed with.

Senator Tkachuk: Mr. Chairman, yes, I was told about this letter as a result of my call to you this afternoon in which I apologized for the fact that the motion was introduced and I had not informed your office of that. At the same time, Mr. Chairman, you did not tell me you would be presenting a motion, so we will just call it even.

motion qu'il a adoptée la semaine dernière. À la différence de la manière dont nous avons procédé la semaine dernière, j'ai informé le sénateur Tkachuk, avant la séance, que j'avais reçu la lettre, de manière à éviter toute surprise. Je cite:

Monsieur le sénateur,

J'ai été informé que le comité souhaite me rencontrer pour discuter des circonstances entourant le départ de M. Bernard Dussault, actuaire en chef du BSIF.

Je me réjouis de cette invitation et je souhaite que tous les points de vue dans cette affaire puissent être connus. Toutefois, étant donné les circonstances actuelles, je me verrais dans l'obligation de restreindre sérieusement le contenu de ma déposition.

M. Dussault a retenu les services d'un avocat et a annoncé qu'il intenterait des poursuites contre le BSIF. D'autre part, suite aux propos tenus récemment par M. Dussault devant les médias, j'ai intenté contre lui une poursuite en justice pour diffamation. Aussi, mes observations et mes réponses à vos questions se limiteraient à ce que j'ai dit au cours de ma conférence de presse du 30 septembre. Si vous désirez obtenir une copie de la déclaration que j'ai faite à la presse le 30 septembre ou un exemplaire de mon communiqué de presse subséquent concernant la poursuite en diffamation contre M. Dussault, veuillez communiquer avec mon bureau.

Lorsque toutes les procédures auront pris fin, je serai très heureux de comparaître devant votre comité pour vous expliquer plus en détail les circonstances entourant le départ de M. Dussault.

Veuillez agréer, monsieur le sénateur, mes salutations distinguées.

John Palmer,
Surintendant

Conformément à l'ancienne tradition des comités parlementaires, ceux du Sénat et de la Chambre des communes, de ne pas examiner des questions dont des tribunaux sont saisis, comme c'est le cas actuellement, une motion consécutive à cette lettre a été rédigée et va vous être distribuée maintenant. Le sénateur Kroft prendra la parole au sujet de la motion, qui propose essentiellement que nous n'invitions pas M. Palmer à comparaître devant le comité pour discuter de cette question.

Je précise que M. Palmer est néanmoins attendu par le comité à titre de surintendant des institutions financières, pour témoigner dans le cadre de nos audiences sur le rapport MacKay. Il ne comparaitra cependant pas relativement à la motion qui a été présentée et adoptée par le comité jeudi dernier, en mon absence et en l'absence de plusieurs députés libéraux, tant que les procédures judiciaires ne seront pas terminées.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur le président, j'ai été informé de cette lettre lorsque je vous ai appelé cet après-midi pour m'excuser du fait que la motion avait été présentée sans que j'en aie informé votre bureau. Par ailleurs, vous ne m'aviez pas dit que vous alliez présenter une motion. Nous sommes donc quittes.

The Chairman: I did say to you on the phone, though, that therefore we would have to decide tonight. I did not have the motion written at the time. I said that we would have to decide tonight that we would not call him.

I do not care about the formal nature of the motion before you. I would like a decision of this committee that we do not proceed with addressing questions on this subject to the superintendent until such time as the legal issues have been dealt with, at which time we would enthusiastically bring him back on that issue.

Senator Meighen: I moved the motion at a time when I had no knowledge that the matter was *sub judice*.

The Chairman: I understand you did not know that at the time.

Senator Meighen: Presuming that Senator Kroft is moving the motion, I would be more than happy to second it. It was, as you know, the unanimous feeling of the committee. I would hope that this would be unanimous as well.

Senator Kelleher: For clarification, this motion says that we required him to appear. I thought it was an invitation.

The Chairman: You are correct. Rather than worry about the exact phraseology, there is a motion of some sort introduced by Senator Kroft and seconded by Senator Meighen, essentially saying that as long as the matter is *sub judice*, we will not address questions on this issue to Mr. Palmer. However, as soon as the courts have dealt with the issue, we will invite him back to discuss it.

Senator Tkachuk: Who moved this motion? Senator Kroft?

Senator Stewart: I do not know that the motion has actually been moved.

The Chairman: I said that I had drafted a motion and that Senator Kroft would move it. I am also happy to do it much more informally.

Senator Stewart: Since there seems to be some difficulty, we would take this as notice of the motion.

Senator Kroft: I am prepared to move the motion if that would advance the case.

The Chairman: I am happy to proceed as normal. I sense there is a view of the committee that we would simply not proceed to deal with this issue. We do not need a motion. As long as that is the understanding, I am happy to live with it.

Senator Tkachuk: I should like to ask a couple of questions. It seems that the motion was passed, and then Senator Kirby or his office obviously immediately sent out the invitation. We have a reply from John Palmer saying that he understands that we would like him to appear. We did ask him; we did not demand he attend.

The Chairman: That is correct.

To be clear, I was away at that time. My assistant phoned Mr. Palmer on Thursday or Friday and told him that this motion had been passed. He said, basically, that he would be delighted to attend, but he was in the midst of a lawsuit. When that message was conveyed to me, I sent a message back to Mr. Palmer saying

Le président: Je vous ai cependant prévenu au téléphone que nous devrions prendre une décision ce soir. Je n'avais pas le texte de la motion à ce moment. Je vous ai déclaré que nous devrions prendre ce soir la décision de ne pas inviter M. Palmer à comparaître.

Indépendamment du caractère officiel de la motion, j'aimerais que le comité prenne la décision de ne pas interroger le surintendant à ce sujet tant que les procédures judiciaires ne seront pas terminées. Nous nous empresserons ensuite de l'entendre sur cette question.

Le sénateur Meighen: Lorsque j'ai présenté la motion, j'ignorais que la justice avait été saisie de l'affaire.

Le président: Je comprends.

Le sénateur Meighen: Si le sénateur Kroft présente la motion, je serai plus qu'heureux de l'appuyer. Comme vous le savez, c'était là le point de vue unanime du comité. J'espère que nous aurons l'unanimité dans ce cas-ci également.

Le sénateur Kelleher: Je précise que la motion indique que nous le convoquons. Je croyais qu'il s'agissait d'une invitation.

Le président: Vous avez raison. Au lieu de nous préoccuper de phraseologie, je signale que le sénateur Kroft, appuyé par le sénateur Meighen, a présenté une motion qui propose essentiellement que tant que l'affaire sera devant les tribunaux, nous nous abstenions d'interroger M. Palmer à ce sujet. Dès que les procédures judiciaires seront terminées, nous pourrions cependant inviter M. Palmer à venir nous parler à ce sujet.

Le sénateur Tkachuk: Qui a présenté la motion? Le sénateur Kroft?

Le sénateur Stewart: J'ignore si la motion a effectivement été présentée.

Le président: J'ai dit que j'avais rédigé une motion et que le sénateur Kroft la présenterait. Je suis également heureux de le faire de façon beaucoup moins formelle.

Le sénateur Stewart: Puisqu'il semble y avoir une difficulté, il s'agira plutôt d'un avis de motion.

Le sénateur Kroft: Je suis prêt à présenter la motion, si cela peut faire progresser la situation.

Le président: Je suis heureux de procéder normalement. J'ai l'impression que le comité souhaite que nous ne donnions tout simplement pas suite à la chose. Nous n'avons pas besoin de motion. Si nous sommes d'accord, cela me va.

Le sénateur Tkachuk: Je voudrais poser quelques questions. Il semble que la motion a été adoptée et le sénateur Kirby, ou le personnel de son bureau, a clairement envoyé aussitôt une invitation. Nous avons une réponse de M. John Palmer, dans laquelle il prend note de notre désir de le rencontrer. Nous l'avons donc invité à comparaître, nous n'avons pas exigé sa comparution.

Le président: C'est exact.

Je précise que j'étais absent à ce moment. Mon adjoint a téléphoné à M. Palmer jeudi ou vendredi et lui a dit que la motion avait été adoptée. Il a répondu qu'il serait enchanté de comparaître, mais qu'il était partie à des procédures judiciaires. Après en avoir été informé, j'ai envoyé un message à M. Palmer

that the position of the Senate and parliamentary committees is that we would not request that he appear, but would he give us something in writing so that we could understand the facts.

Senator Tkachuk: Is this in response to the lawsuit that was launched? Whose lawsuit is it?

The Chairman: There are two separate lawsuits. There is a wrongful dismissal lawsuit.

Senator Tkachuk: Which has not yet been entered into.

The Chairman: According to this letter, it has been. Mr. Palmer is suing Mr. Dussault for defamation.

Senator Tkachuk: That would have nothing to do with the taxpayers' money. That is a private matter, is it not? He is not suing on behalf of the government, but personally.

The Chairman: He is suing personally. However, the issues that are of concern relate directly to this case.

Senator Tkachuk: I refer, Mr. Chairman, to *Beauchesne's Parliamentary Rules and Forms on sub judice*. Citation 335 states:

Members are expected to refrain from discussing matters that are before the courts or tribunals which are courts of record. The purpose of this sub-judice convention is to protect the parties in a case awaiting or undergoing trial and persons who stand to be affected by the outcome of a judicial inquiry. It is a voluntary restraint imposed by the House upon itself in the interest of justice and fair play.

Citation 336(1) states:

The sub-judice convention has been applied consistently in criminal cases.

Citation 337(2) states:

In civil cases the convention does not apply until the matter has reached the trial stage.

Here we have a situation where Mr. Dussault has not, as far as I can tell from this letter, actually sued the government yet. He is just talking about it and has engaged counsel. The other matter is that Mr. Palmer is planning to sue Mr. Dussault, but it is a private matter. It is not a matter that concerns the Government of Canada. I do not think he can use this excuse. If he has some other reason for not appearing, then he should indicate that to us. I think that would be fairly legitimate. He does not have a case to make to a committee of Parliament.

Senator Kroft: This was an invitation.

The Chairman: That is correct, it was.

Senator Kroft: Which implies the spirit with which we were hoping this conversation could take place. Literally everyone around this table is more experienced in matters of this committee than am I. It seems to me quite obvious that if you want to have a productive, positive and constructive discussion, you have it at a time when he is free and without impediment.

pour l'informer que le Sénat et les comités parlementaires n'entendaient pas le convoquer. Je lui ai cependant demandé s'il pouvait nous faire parvenir une explication écrite des faits.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que cela faisait aux poursuites judiciaires qui ont été intentées? Qui intente des poursuites?

Le président: Il y a deux poursuites. L'une d'elle invoque un congédiement injustifié.

Le sénateur Tkachuk: Qui n'a pas encore commencé.

Le président: D'après cette lettre, cette poursuite a débuté. M. Palmer poursuit M. Dussault pour diffamation.

Le sénateur Tkachuk: Cela n'a rien à voir avec les contribuables. Il s'agit d'une affaire privée, non? Il poursuit à titre personnel, et non pas au nom du gouvernement.

Le président: Il s'agit d'une poursuite personnelle. Toutefois, les sujets en cause concernent directement l'affaire.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur le président, permettez-moi de citer le *Précis de Jurisprudence parlementaire* de Beauchesne. Le commentaire 335 précise:

On attend des députés qu'ils évitent d'évoquer des questions en instances devant les tribunaux ou les cours dites «d'archives». Cette convention a pour but de protéger à la fois les parties aux affaires en instance d'introduction ou de jugement et toutes les personnes qui risquent d'être touchées par la conclusion d'une action en justice. Il s'agit là d'une contrainte à laquelle la Chambre s'assujettit elle-même dans l'intérêt de la justice et de l'équité.

Le commentaire 336(1) précise:

La convention en question a été appliquée [...] aux affaires pendantes devant les tribunaux répressifs.

Par ailleurs, le commentaire 337(2) précise:

La convention, en matière civile, ne commence à s'appliquer qu'au moment où l'affaire est effectivement en instance.

Dans le cas qui nous occupe, d'après ce que je crois comprendre de cette lettre, M. Dussault n'a pas encore intenté de poursuite contre le gouvernement. Il en parle et a retenu les services d'un avocat. L'autre point à retenir, c'est que M. Palmer entend poursuivre M. Dussault en justice, mais il s'agit là d'une affaire privée. Elle ne concerne pas le gouvernement du Canada. Je ne pense donc pas qu'il puisse invoquer ce motif. S'il a d'autres raisons pour ne pas comparaître, il devrait nous en faire part. Je crois que ce serait assez légitime. Il n'a pas à plaider sa cause devant un comité du Parlement.

Le sénateur Kroft: Il s'agit d'une invitation.

Le président: En effet.

Le sénateur Kroft: Ce qui suppose que la rencontre puisse se tenir dans l'esprit que nous souhaitons. Tous ceux qui sont ici en connaissent plus que moi les questions relatives aux comités. Il m'apparaît évident que si nous voulons avoir un débat productif, positif et constructif, nous devrions rencontrer M. Palmer au moment où il pourra le faire librement et sans entrave.

I am prepared to move the motion, if it is felt necessary. I seek the advice of the chair on that.

The word "require" is not in the body of the motion in any case.

The Chairman: I am also happy to proceed with where I thought we were, which is that there was an understanding on both sides of the table.

Senator Tkachuk: I do not think the motion is necessary.

The Chairman: As long as it is clearly understood that that is the understanding, I do not think a motion is necessary either.

The committee continued *in camera*

Je suis disposé à présenter la motion, si vous le jugez nécessaire. Je m'en remets au jugement de la présidence.

De toute manière, la motion ne contient pas le mot «exiger».

Le président: Je suis également heureux de poursuivre à partir d'où nous en étions, c'est-à-dire sur la base de l'entente intervenue entre les deux côtés de la table.

Le sénateur Tkachuk: Je ne crois pas que la motion soit nécessaire.

Le président: Pourvu que cette entente soit claire aux yeux de tous, je ne crois pas non plus qu'une motion soit nécessaire.

La séance se poursuit à huis clos.

OTTAWA, Tuesday, October 6, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[English]

The Chairman: Welcome to the morning session of our continuing set of hearings into the recommendations of the MacKay Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

Our first witnesses this morning are from Great-West Life Assurance Company.

Before we begin, I should like to put on the record that I received a letter from Senator Joyal this morning. As some of you know, he works as a consultant, not on insurance-related issues but on other related issues, for Power Corporation, which is the principal shareholder of Great-West Life. Accordingly, Senator Joyal will not participate in this morning's session. He will attend, however, to hear the witnesses from Sun Life.

Mr. McFeeters, the President and CEO of Great-West Life, is with us this morning. Thank you, sir, for taking the time to be with us. As you know, our format is a relatively brief opening statement followed by questions. We would be delighted to begin with your opening statement.

Mr. Ray McFeeters, President and Chief Executive Officer, Great-West Life Assurance Company: I am also President of London Life, and I thought I should mention that as well.

With me this morning is Sheila Wagar, our senior vice-president and general counsel. Her job is to make sure I do not say anything I should not. Inevitably, when I do, her job is to deny I ever said it. Also with us is Mr. Allan Edwards.

OTTAWA, le mardi 6 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Je vous souhaite la bienvenue à cette séance matinale qui s'inscrit dans le cadre de notre série d'audiences portant sur les recommandations du Groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens.

Ce matin, nos premiers témoins représentent la Great-West, Compagnie d'Assurance-Vie.

Avant de commencer, j'aimerais signaler, aux fins du compte rendu, que j'ai reçu ce matin une lettre du sénateur Joyal. Comme certains d'entre vous le savent, il travaille à titre de conseiller pour la Corporation Power, le principal actionnaire de la Great-West, et même s'il ne s'occupe pas de dossiers ayant trait à l'assurance, le sénateur Joyal a décidé de ne pas participer à la séance de ce matin. Toutefois, il sera là pour entendre les témoins représentant la Sun Life.

Nous accueillons ce matin M. McFeeters, président et chef de la direction de la Great-West. Merci, monsieur, de prendre le temps de vous joindre à nous. Comme vous le savez, le format que nous avons adopté est une déclaration liminaire relativement brève suivie de questions. Commençons donc par votre présentation.

M. Ray McFeeters, président et chef de la direction, La Great-West, compagnie d'Assurance-Vie: Je suis aussi président de la London Life; j'ai pensé que je devrais également le signaler.

Je suis accompagné ce matin de Sheila Wagar, vice-présidente principale et chef du contentieux. Sa tâche est de s'assurer que je ne dis rien que je ne devrais pas dire. Inévitablement, lorsque cela se produit, elle doit nier que j'ai jamais tenu ces propos. Je suis également accompagné de M. Allan Edwards.

I would offer my commendations to Mr. MacKay and the members of the task force who quite obviously invested considerable effort in the production of the report released on September 15. It will serve as the basis for much discussion surrounding the evolution of financial institutions in Canada.

While the report makes a number of useful recommendations, it is clear that much additional work needs to be done before some of the recommendations can be implemented. It is clearly Mr. MacKay's intent that the outcome of the recommendations be oriented in favour of consumers. However, a number of recommendations, if implemented, would be counter to the interests of all Canadians.

Despite the fact that the debate over ownership was resolved in 1992 to the satisfaction of all interested parties, the task force has now recommended that financial institutions having shareholders' equity of more than \$5 billion must be widely held. Essentially, that means no one could own more than 10 per cent of a class of shares. This recommendation, if implemented, would discriminate against Great-West/London Life in that it would prevent us from growing in the future by way of making a substantial acquisition. In effect, it would relegate us to dealing in trading in tinker toys.

It is interesting to observe that the largest Canadian bank is larger in terms of total assets than the three largest Canadian insurance companies combined; yet, four out of the five major banks are currently seeking to merge, supposedly to remain competitive. I believe that the success of Great-West/London Life demonstrates that consumers of financial products are not at all adverse to dealing with large, closely held stock companies.

Further, it appears to be both arbitrary and unnecessary to limit in this way the competitive marketplace for the purchase and sale of financial institutions. I question how the imposition of this arbitrary freeze on future growth of Great-West/London Life could be in the best interests of Great-West/London Life policyholders.

There is ample evidence to demonstrate that financial institutions, whether widely held or closely held, can fail. The major determining factor in the success or failure of any business is the strength of management. Ownership structure is not relevant. What counts is the quality of ownership. In the case of Great-West/London Life, the quality of ownership adds tremendous value to the enterprise in terms of management support, capital support, and liquidity support. Indeed, the capital markets would not have supported Great-West's acquisition of London Life were it not for the presence of a strong majority shareholder.

In the past, concern has been expressed that closely held financial institutions might be influenced to take decisions that were not in the best interests of all shareholders, policyholders, or depositors. At one time, this was possible. However, the

J'aimerais féliciter M. MacKay et les membres du groupe de travail qui, de toute évidence, ont investi beaucoup d'énergie pour produire le rapport qui a été publié le 15 septembre. Il servira de base à de nombreuses discussions portant sur l'évolution des institutions financières au Canada.

Même si l'on trouve dans le rapport plusieurs recommandations utiles, il est clair qu'il reste beaucoup à faire avant que certaines d'entre elles puissent être mises en oeuvre. Manifestement, l'intention de M. MacKay est que les recommandations aboutissent à des résultats favorables aux consommateurs. Toutefois, plusieurs propositions, si elles étaient mises en oeuvre, seraient contraires aux intérêts de tous les Canadiens.

Même si le débat concernant le régime de propriété a été résolu en 1992 à la satisfaction de toutes les parties intéressées, le groupe de travail a maintenant recommandé que les institutions financières qui ont des capitaux propres de plus de 5 milliards de dollars soient ouvertes à un grand nombre d'actionnaires. Essentiellement, cela signifie que personne ne pourrait détenir plus de 10 p. 100 d'une classe d'actions. Cette recommandation, si elle était mise en oeuvre, serait discriminatoire envers la Great-West/London Life, étant donné que cela nous empêcherait de nous développer à l'avenir par le biais d'une importante acquisition. Au fond, cela nous relèguerait au rang des ligues mineures.

Il est intéressant de noter que la principale banque canadienne, si l'on prend en compte la totalité de ses actifs, est plus grande que les trois plus grandes compagnies d'assurances canadiennes réunies; pourtant, quatre des cinq plus grandes banques cherchent actuellement à fusionner, censément pour rester concurrentielles. Je crois que la réussite de la Great-West/London Life démontre que les consommateurs de produits financiers ne sont pas du tout hostiles à l'idée de traiter avec des compagnies à capital-actions ayant plus d'actionnaires.

En outre, il semble à la fois arbitraire et superflu de limiter de cette façon le marché concurrentiel de l'achat et de la vente d'institutions financières. Je vois difficilement comment l'imposition de ce gel arbitraire sur la croissance future de la Great-West/London Life pourrait être dans l'intérêt des titulaires de police de la Great-West/London Life.

Les exemples qui démontrent que les institutions financières, qu'elles soient ouvertes ou non à un grand nombre d'actionnaires, peuvent faire faillite ne manquent pas. Le principal facteur déterminant de la réussite ou de la faillite de toute entreprise est la solidité de sa gestion. La structure du régime de propriété n'a pas d'importance. Ce qui compte, c'est sa qualité. Dans le cas de la Great-West/London Life, la qualité du régime de propriété ajoute énormément de valeur à l'entreprise, en termes de soutien de la gestion, de soutien du capital et de soutien des liquidités. De fait, les marchés financiers n'auraient pas appuyé l'acquisition de la London Life par la Great-West, n'eût été la présence d'un actionnaire majoritaire solide.

Dans le passé, on a pu craindre que les institutions financières ayant peu d'actionnaires soient influencées et prennent des décisions qui n'étaient pas dans l'intérêt de tous les actionnaires, titulaires de police ou déposants. Il fut un temps où cela était

self-dealing rules introduced in 1992 prevent any such potential abuses.

The task force expresses a hope that strong financial institutions, presumably Canadian-based and controlled, will emerge to challenge the hegemony of the banks. If Great-West/London Life is foreclosed from pursuing major acquisitions, this lofty goal will almost certainly be thwarted. The result will be that the banks will become the only buyers of large financial institutions. The demutualized mutual companies will be prime take-over targets.

I suggest to you that if, as Canadians, we want to have real consumer choice and Canadian-controlled financial institutions, we should not be arbitrary and, in advance, legislate ownership limits. If we do as Mr. MacKay proposes, we will be essentially conceding control of the entire financial services sector to the banks. In short, I believe that this proposal would severely restrict competition in the Canadian financial services industry and that this proposal should be reviewed carefully by the Competition Bureau.

Accordingly, we recommend that no change to ownership rules be made other than to provide the minister with the discretion to set ownership limits as he deems appropriate, depending upon the circumstances.

Perhaps not surprisingly, we are also very concerned by the task force's proposal to allow banks to retail insurance directly and to use customer information to target market consumers. We believe that, while the intent of the task force was to increase competition, there is an enormous risk that competition will be lessened substantially as a result of this recommendation and that consumer choice will ultimately be reduced.

I would start by pointing out that competition is currently very strong in the insurance industry with approximately 130 companies active in the market. Consumers can choose their agent and insurance carrier based on the ownership structure of the company, whether stock or mutual; price; product features; financial strengths; and distribution channel. They can make choices independently of other financial service relationships.

Furthermore, competitors' pricing information is easily accessible by agents. This independence of agents and consumers creates significant competitive pressures. Companies like Great-West/London Life must earn business from their distribution channels and customers.

possible. Toutefois, les règles interdisant les transactions intéressées qui ont été introduites en 1992 empêchent que de tels abus puissent se produire.

Le groupe de travail exprime l'espoir que des institutions financières solides, vraisemblablement exploitées et contrôlées par des intérêts canadiens, émergeront afin de remettre en question l'hégémonie des banques. Si l'on prive la Great-West/London Life de la possibilité de faire des acquisitions majeures, ce noble objectif sera presque certainement contrarié; et seules les banques pourront acquérir de grandes institutions financières. Les sociétés d'assurances démutualisées deviendront la cible de choix des prises de contrôle.

Je suggère que si, en tant que Canadiens, nous voulons que les consommateurs bénéficient d'un choix véritable et que les institutions financières soient contrôlées par des intérêts canadiens, nous ne devrions pas, arbitrairement et à l'avance, légiférer sur les limites des régimes de propriété. Si nous donnons suite à la proposition de M. MacKay, nous céderons le contrôle de tout le secteur des services financiers aux banques. En résumé, j'estime que cette proposition restreindrait sérieusement la concurrence dans l'industrie des services financiers au Canada et qu'elle doit être soigneusement passée en revue par le Bureau de la concurrence.

En conséquence, nous recommandons de n'apporter aucune modification aux règles de propriété, sauf pour donner au ministre le pouvoir d'établir les limites qu'il jugera souhaitables en la matière, tout dépendant des circonstances.

Il n'est pas surprenant, sans doute, que nous soyons aussi très préoccupés par la proposition du groupe de travail visant à permettre aux banques de vendre de l'assurance directement et d'utiliser les renseignements qu'elles possèdent sur leurs clients pour cibler les consommateurs qui se trouvent sur ce marché. Nous estimons que, même si l'intention du groupe de travail était d'accroître la concurrence, il y a un énorme risque que cette recommandation entraîne plutôt un resserrement notable de la concurrence et qu'en bout de ligne, les choix qui s'offrent aux consommateurs s'amenuisent.

J'aimerais souligner tout d'abord que la concurrence est actuellement très vive au sein de l'industrie des assurances, avec environ 130 compagnies actives sur le marché. Les consommateurs peuvent choisir leur agent et leur assureur en fonction de la structure de propriété de la société, par exemple une société à capital-actions ou à une mutuelle, en fonction du prix, des caractéristiques des produits, de la solidité financière de l'entreprise et de son réseau de distribution. Ils peuvent faire leur choix sans tenir compte des liens que cela pourrait avoir avec d'autres services financiers.

De plus, les agents peuvent facilement obtenir de l'information sur les prix des concurrents. Cette indépendance des agents et des consommateurs crée des pressions concurrentielles énormes. Des compagnies comme la Great-West/London Life doivent «gagner» leurs contrats en faisant jouer leur réseau de distribution et en s'attirant des clients.

For many years, companies have responded to these competitive pressures by continually refining products, for example, the introduction of universal life, expanded segregated products and guarantees, and new small-business disability income products. Regarding prices, there are steadily declining term insurance rates. We provided you with some information which demonstrates that decline in prices over time.

All segments of the market are well served, including small businesses which have a need for employee benefit plans and customers with relatively modest insurance needs. Great-West/London Life in particular have focused efforts in those markets and have a significant market share.

We believe that the end result of this proposal will actually be decreased competition. If banks are allowed to use customer information to sell insurance through their branches, banks could quickly grow market share for commodity-type products like term insurance. This would drive up unit costs of non-bank insurers in their remaining markets. Pricing in those remaining markets would have to go up and investment in them, for instance, in product, design and development and technology, would go down.

Those markets remaining for non-bank insurers would involve longer-term liabilities and present the greatest risk. The combination of smaller market share, higher unit cost and greater risk would create potential concerns and ultimately would reduce the number of non-bank insurers in the business. Clearly, this outcome would reduce consumer choice.

We saw nothing in the MacKay report to indicate that they considered consumer preferences in the area of distribution channels. Our research shows that as much as 50 per cent or more of the population want and need personal advice on financial services and products. We think it is very important to preserve a financial services sector in which this need continues to be served.

We consider that, as a result of these proposals, there is a real risk that the advice distribution channel, which provides a valued service to consumers, will be considerably reduced. Thus, again, the consumer will be disadvantaged.

The task force identified coercive tied selling, privacy of customer information and licensing of intermediaries as areas in which the public and consumer interest would be at risk with the introduction of bank branch insurance retailing.

Depuis de nombreuses années, les compagnies d'assurances ont réagi à ces pressions concurrentielles en raffinant constamment leurs produits, par exemple, en introduisant l'assurance-vie universelle, en élargissant la gamme des fonds distincts et des garanties et en offrant aux petites entreprises de nouveaux produits comme l'assurance-invalidité. Pour ce qui est des prix, les taux d'assurance temporaire baissent constamment. Nous vous avons fourni des informations qui illustrent cette chute progressive des prix.

Tous les segments du marché sont bien desservis, y compris les petites entreprises qui recherchent des régimes d'avantages sociaux et les consommateurs dont les besoins, en ce qui concerne l'assurance, sont relativement modestes. La Great-West/London Life, en particulier, a concentré ses efforts sur ces créneaux et obtenu une part importante de marché.

Nous estimons que cette proposition entraînera en fait une diminution de la concurrence. Si l'on permet aux banques d'utiliser les renseignements qu'elles possèdent sur leurs clients pour vendre de l'assurance par l'entremise de leurs succursales, elles pourraient se tailler rapidement une part de marché pour des produits de base comme l'assurance temporaire. Cela ferait grimper les coûts unitaires des compagnies d'assurances non bancaires dans les marchés résiduels. Obligatoirement, les prix dans ces marchés résiduels augmenteraient, et les sommes qui y sont investies, par exemple, pour le développement et la conception de nouveaux produits ainsi que pour la technologie, baisseraient.

Sur les marchés qui leur resteraient, les assureurs non bancaires auraient à assumer des responsabilités à plus long terme et des risques les plus élevés. L'effet conjugué d'une plus petite part de marché, de coûts unitaires plus élevés et d'un risque accru pourrait être source de problèmes et aboutir éventuellement à une réduction du nombre des compagnies d'assurances non bancaires. Il est clair que ce résultat limiterait le choix des consommateurs.

Nous n'avons pas vu dans le rapport MacKay quoi que ce soit qui indique qu'on a tenu compte des préférences des consommateurs pour ce qui est des réseaux de distribution. Nos recherches démontrent qu'au moins 50 p. 100 de la population veut obtenir des conseils personnels en matière de services et de produits financiers et en exprime le besoin. Nous estimons qu'il est très important que le secteur des services financiers continue à combler ce besoin.

Nous considérons que suite à ces propositions, le réseau de distribution de conseils financiers, qui prodigue un service très apprécié des consommateurs, risque vraiment d'être réduit de façon considérable. Ainsi, encore une fois, le consommateur sera désavantagé.

Le groupe de travail a identifié les ventes liées avec coercition, la protection des renseignements personnels sur la clientèle et la délivrance de permis à des intermédiaires comme des domaines où la commercialisation des produits d'assurance dans les succursales bancaires risquerait d'aller à l'encontre des intérêts du public et des consommateurs.

While we endorse the recognition of these matters by the task force, we are disappointed that the task force has essentially disregarded those concerns in making this recommendation.

We note that the task force has proposed that these expanded powers be given to the banks even in the face of their own consumer survey that shows an alarming number of consumers feel they have experienced or are concerned about coercive sales practices with their banks.

This seems to us to be inconsistent with one of the basic thrusts of the proposals — to empower the consumer — in that it completely disregards the hard evidence of consumer experience and reaction in favour of the hope that future conduct will be better as a result of strengthened privacy and tied selling rules.

I suggest to you that mere laws of men will not be sufficient to overcome the influence of credit-granting institutions. Bankers, like doctors, elicit tremendous emotional response in all of us. Indeed, my doctor-acquaintances tell me they would like to have the influence of bankers. The reality is that obtaining or having a loan causes many of us to want to be liked by our bankers. To obtain this approval, we are more than willing to offer up transactions that we know will win favour with the bank. I know. I do it myself.

Therefore, the only effective way of giving consumers real choice is to limit in law the number of types of financial products a bank might offer. Each new product offered up to the banks only serves to reduce the amount of time it takes until the banks control all the financial products in the country.

We note that the task force was concerned with the matter of providing access to insurance by lower-income Canadians and that it proposed that banks be allowed to retail insurance in order to provide greater access in this market.

First, this market is currently well served by the insurance industry. A 1996 study showed that 23 per cent of individual life insurance policies were purchased by individuals with incomes of less than \$20,000.

I also note that the report itself acknowledges that the banks are not effectively providing lower-income Canadians with their existing products, despite a commitment from them to improve their performance in this area. Again, it seems unreasonable to disregard the evidence of experience in favour of hope.

We believe that implementation of the proposal to allow banks to sell insurance using bank customer information through their branches would result in an erosion of consumer choice,

Nous sommes heureux que le groupe de travail ait reconnu l'importance de ces problèmes, mais nous sommes déçus qu'essentiellement, il n'en ait pas tenu compte lorsqu'il a formulé cette recommandation.

Nous notons que le groupe de travail a proposé que ces pouvoirs accrus soient accordés aux banques, en dépit du fait que le sondage qu'il a lui-même effectué indique qu'un nombre inquiétant de consommateurs estiment avoir été la cible de ventes coercitives de la part de leur banque ou ont exprimé des craintes à ce sujet.

Cela nous semble incompatible avec un des postulats de base des propositions — donner plus de pouvoir au consommateur — étant donné que, ce faisant, on ne tient absolument pas compte des preuves tangibles que représente l'expérience des consommateurs ni de leur réaction, mais que l'on se contente d'espérer que les pratiques futures s'amélioreront suite au renforcement des règles concernant la protection des renseignements personnels et les ventes liées.

Mon opinion est que ce ne sont pas de simples lois édictées par les hommes qui se révéleront suffisantes pour contrer l'influence des institutions qui octroient du crédit. Nous avons tous avec nos banquiers, comme avec nos médecins, des relations extrêmement émotives. Les médecins que je compte parmi mes relations me disent même qu'ils souhaiteraient avoir l'influence des banquiers. En réalité, bon nombre d'entre nous qui cherchons à obtenir un prêt ou qui en détiennent déjà un voulons être appréciés de nos banquiers. Pour bénéficier de leur approbation, nous sommes tout à fait disposés à consentir à des transactions qui, nous le savons, gagneront la faveur de la banque. Je le sais, je le fais moi-même.

Par conséquent, la seule façon efficace d'offrir un véritable choix aux consommateurs consiste à limiter légalement le nombre des produits financiers de différents types qu'une banque peut proposer. Chaque fois que les banques offrent un nouveau produit, cela les rapproche du moment où elles contrôleront tous les produits financiers du pays.

Nous notons que le groupe de travail s'est dit préoccupé par la nécessité de donner aux Canadiens à faible revenu accès à l'assurance, et qu'il a proposé que les banques soient autorisées à commercialiser des produits d'assurance pour que ce marché y ait accès plus facilement.

En premier lieu, ce marché est actuellement fort bien servi par l'industrie de l'assurance. Une étude, menée en 1996, a montré que 23 p. 100 des polices d'assurance-vie individuelle avaient été achetées par des gens dont le revenu est inférieur à 20 000 \$.

Je note également que le groupe de travail a reconnu lui-même dans son rapport que les produits actuellement offerts par les banques ne servent pas efficacement les Canadiens à faible revenu, même si ces établissements se sont engagés à améliorer leur rendement en ce domaine. Une fois encore, il ne semble pas raisonnable de faire fi de la preuve tangible de l'expérience et de se contenter d'espérer qu'il en sera autrement à l'avenir.

Nous croyons que la mise en oeuvre de la proposition visant à autoriser les banques à vendre de l'assurance en utilisant les informations qu'elles détiennent sur leurs clients et par le biais de

decreased competition, fewer products being offered and reduction of the advice distribution channel.

Insurance cannot now, nor is it proposed that they be allowed to, take deposits. Insurers can participate in the deposit-taking industry by owning a bank. We believe that banks should participate in the insurance industry in the same way — by owning an insurance company, as they are currently allowed to do.

Should the banks choose to actively participate in the industry on this basis, competition would be increased and not threatened.

In summary, we believe that these proposals would ultimately result in consumers having less choice in terms of insurance provider, product and price. On the other hand, if banks were required to continue to compete in the insurance industry through a subsidiary, there is no increased concern about tied selling or privacy, and competition would be significantly increased.

It is clear that if these proposals are implemented and if, as a result, an independent insurance industry disappears, as happened with the trust industry and the security industry, there will be no going back. There will have been a fundamental, irreversible change. Particularly if this process is done quickly and without careful study, the result could prove to be very disadvantageous for Canadians.

We were pleased to see the task force express support for opening up access to the payments system as soon as possible. This is necessary to allow the industry to take advantage of some of the expanded powers with which it was provided in the 1992 introduction of the Insurance Company Act. As electronic commerce grows in importance in Canada, we will need this access to keep our products and services current and competitive for our customers.

While we support this approach and would like to see the necessary changes as soon as possible, we must recognize that it would take significant time and commitment of capital for the industry to use this access effectively. We simply do not have the in-house expertise in this area and will need to make large investments in systems and business process development.

While this will benefit the industry in the long term, we should not overestimate its significance in the competitive marketplace. This will not mean that we can now compete with banks in their core business. It only removes a barrier to us in the evolution of our core business to the age of electronic commerce.

leurs succursales se traduirait par l'érosion du choix du consommateur, une concurrence moins vive, un nombre moindre de produits et le resserrement du réseau de distribution de conseils financiers.

À l'heure actuelle, les assureurs ne peuvent pas prendre de dépôts, et il n'est pas non plus question dans la proposition de leur accorder la possibilité de le faire. Les assureurs peuvent participer à l'industrie des dépôts en devenant propriétaires d'une banque. Nous estimons que les banques devraient participer à l'industrie de l'assurance de la même façon — en devenant propriétaires d'une compagnie d'assurances, comme elles sont actuellement autorisées à le faire.

Dans l'éventualité où les banques décideraient de participer activement à l'industrie de cette manière, la concurrence s'en trouverait renforcée et non menacée.

En résumé, nous estimons que ces propositions se solderaient pour les consommateurs par un choix moindre en termes de fournisseurs et de produits d'assurance et en termes de prix. Par contre, si les banques étaient tenues de continuer à rivaliser avec l'industrie de l'assurance par l'entremise de filiales, il n'y aurait pas lieu de s'inquiéter davantage à propos des ventes liées ou de la protection des renseignements personnels, et la concurrence serait beaucoup plus vive.

Il est clair que si ces propositions sont adoptées et que si, pour cette raison, l'industrie de l'assurance perd son indépendance, comme cela a été le cas des sociétés de fiducie et de l'industrie des valeurs mobilières, il ne sera pas possible de revenir en arrière. Il s'agira d'une mutation fondamentale et irréversible. En particulier, si l'on procède rapidement et sans étudier la chose attentivement, le résultat pourrait se révéler extrêmement désavantageux pour les Canadiens.

Nous avons été heureux de constater que le groupe de travail est favorable à l'ouverture de l'accès au système de paiement aussi tôt que possible. Cette mesure est nécessaire pour permettre à l'industrie de tirer parti de certains des pouvoirs accrus qui lui ont été conférés lors de l'introduction, en 1992, de la Loi sur les sociétés d'assurances. Compte tenu de la croissance du commerce électronique au Canada, nous aurons besoin d'un tel accès pour maintenir le caractère actuel et concurrentiel des produits et des services que nous offrons à notre clientèle.

Bien que nous appuyions cette approche et que nous souhaitions que les changements nécessaires soient apportés dès que possible, nous devons reconnaître que pour utiliser cet accès en toute efficacité, l'industrie devra y consacrer beaucoup de temps et de capitaux. Nous ne disposons tout simplement pas, à l'interne, de l'expertise voulue dans ce domaine, et il nous faudra investir massivement dans le développement des systèmes et des processus administratifs.

Même si l'industrie bénéficie de cette ouverture à long terme, nous ne devrions pas surestimer l'importance que cela peut avoir dans un marché concurrentiel. Cela ne signifiera pas que nous sommes maintenant en mesure de rivaliser avec les banques au plan de leurs activités de base. Simplement, un obstacle aura été écarté de notre chemin dans l'évolution de nos propres activités à l'ère du commerce électronique.

We support the objectives of the task force in serving the interests of consumers through increased competition, protection of privacy, freedom from coercion and access to basic financial services. We note that the specific recommendations are very ambitious and that some require further definition and direction. As well, it will be important to ensure that the various proposals prove both beneficial and obtainable and not overly cumbersome for industry or consumers.

It will also be critical to ensure that there is a need for any particular change. We think that it should also be pointed out that there are currently significant processes in place to protect consumers. Many of these are the subject of provincial legislation, raising the issue of the significant practical hurdles imposed by provincial-federal jurisdiction issues in dealing with these matters.

We see as a fundamental flaw in the task force report the view that banks and insurance companies are created equally and we take issue with that. They are not presently equal, nor will these recommendations make them equal. While banks would be able to retail insurance, insurers would not be able to take deposits.

The vision of the task force outlined in chapter 4 calls for increased competition with the major banks. The task force states its belief that life insurance companies can become very significant forces in the Canadian financial services sector, operating in more product lines and offering much greater competition to deposit-takers, including banks, than they have in the past. Over time, some insurers are likely to become leaders of major financial service conglomerates, as has been the experience in other countries.

We hope that the task force is right in these views but we very much fear that the reality will be that the large banks have too great a size advantage already. Further, we are concerned that the recommendations of the task force will ultimately result in less competition as the banks strengthen their position by acquiring their largest competitors in the industry and by squeezing out the smaller competitors by making their business unprofitable for them.

We believe that the end result will be a bank-dominated financial services industry.

The Chairman: At the beginning of your opening statement you spoke about the ownership issue. You talked about it strictly from the point of view of companies with over \$5 billion in shareholders' equity. You did not comment on the MacKay proposals with respect specifically to smaller companies with under \$1 billion in shareholders' equity, where the rules would be changed to allow close ownership. You argued for the status quo. Were you arguing for the status quo only with respect to the big

Nous appuyons les objectifs du groupe de travail qui visent à défendre les intérêts des consommateurs par l'intensification de la concurrence, la protection des renseignements personnels, le refus de la coercition et l'accès aux services financiers de base. Nous notons que les recommandations qui ont été formulées sont très ambitieuses et que certaines doivent être définies et précisées davantage. Par ailleurs, il importera de s'assurer que les diverses propositions seront à la fois rentables et réalisables et qu'elles ne se révèlent pas trop lourdes pour l'industrie ou les consommateurs.

Il sera également essentiel de s'assurer que tout changement répond effectivement à un besoin. De notre point de vue, on devrait également souligner qu'il existe actuellement des mécanismes importants pour protéger les consommateurs. Bon nombre d'entre eux sont régis par la loi provinciale, ce qui pose le problème des obstacles pratiques et significatifs inhérents à tout dossier relevant de compétences provinciales-fédérales et qu'il faudra surmonter pour régler ces questions.

Nous considérons comme une faille fondamentale du rapport du groupe de travail l'idée que les banques et les compagnies d'assurances sont sur un pied d'égalité et nous nous inscrivons en faux contre cette notion. Elles ne sont pas égales actuellement, et il ne faut pas croire que ces recommandations rétabliront l'égalité. Alors que les banques auraient la possibilité de commercialiser des produits d'assurance, les assureurs ne seraient pas en mesure de prendre des dépôts.

La vision du groupe de travail, tel qu'elle est formulée dans le chapitre 4, exige une concurrence accrue avec les grandes banques. Le groupe de travail déclare être persuadé que les sociétés d'assurance-vie peuvent devenir des concurrents de première force dans le secteur des services financiers canadien, en étant actives dans un plus grand nombre de domaines et en rivalisant de façon beaucoup plus intense que par le passé avec les institutions de dépôts, notamment les banques. Il est probable que, avec le temps, certaines sociétés d'assurances deviendront les chefs de file d'importants conglomerats financiers, comme cela a été le cas dans d'autres pays.

Nous espérons que le groupe de travail voit juste, mais nous craignons fort qu'en réalité, les grandes banques bénéficient déjà de l'avantage de la taille. En outre, nous redoutons que les recommandations du groupe de travail se traduisent en définitive par une concurrence moins vive, les banques consolidant leur position par l'acquisition de leurs principaux compétiteurs dans l'industrie et par l'éviction des concurrents plus modestes dont l'entreprise ne sera plus rentable.

Nous croyons qu'il en résultera une domination des banques sur l'industrie des services financiers.

Le président: Au début de votre déclaration liminaire, vous avez soulevé la question du régime de propriété. Vous en avez parlé strictement du point de vue des compagnies dont les capitaux propres s'élèvent à plus de 5 milliards de dollars. Vous n'avez fait aucun commentaire sur les propositions du groupe de travail MacKay portant sur les plus petites compagnies, celles dont les capitaux propres se chiffrent à moins de 1 milliard de dollars, et à propos desquelles on se propose de changer les règles

players or, in other words, are you prepared to accept the change with respect to firms with under \$1 billion in shareholders' equity?

Mr. McFeeters: I take no issue with the proposed regime for acquisitions under \$1 billion, nor, indeed, for the regime between \$1 billion and \$5 billion.

The Chairman: You talked repeatedly about the concentration in the banking industry versus that in the insurance industry. I believe that I should put on the record some data from the MacKay report that is intriguing. It shows that the top five banks have 66 per cent of total deposits, and the top five life insurance companies have 60 per cent of group life premiums and 59 per cent of individual life premiums. Indeed, sir, your company has a larger share of the life market than any bank has of the deposit market.

I thought I ought to put that on the record to illustrate that the degree of concentration appears to be approximately the same in both industries.

Mr. McFeeters: That is an interesting point, Mr. Chairman. We have a saying in the business — statistics never lie but statisticians do.

This kind of thing arises because of a lack of understanding of the nature of the liabilities of insurance companies.

The Chairman: Are you saying that the data is wrong?

Mr. McFeeters: It is not wrong, but it is misdirected. It directs you to interpret it as you did.

The Chairman: I was just reading the graphs. I was not interpreting them.

Mr. McFeeters: Let me explain them.

The Chairman: We can come back to that. I am concerned about the time.

Mr. McFeeters: It is an important point.

Senator Tkachuk: Could you explain?

Senator Oliver: Please give an answer.

Mr. McFeeters: Life company liabilities are very long term. We have been in business for over 100 years. We typically write an individual insurance policy when people are 25 or 30 years old. That stays on the books for 30 to 50 years. Therefore, you are seeing the accumulation of many individual life premiums over 100 years of operation. Bank liabilities are very short. Banks are an oligopoly. The evidence for that is very clear. Under an oligopoly, an individual firm cannot change prices without creating a reaction in the industry. You see that with the banks.

afin d'autoriser un régime de propriété à capital fermé. Vous avez préconisé le statu quo. Préconisez-vous cela uniquement en ce qui concerne les acteurs les plus importants de l'industrie ou, pour dire les choses autrement, êtes-vous prêt à accepter la modification des règles en ce qui concerne les firmes dont les capitaux propres s'élèvent à moins de 1 milliard de dollars?

M. McFeeters: Je ne mets pas en question le régime que l'on se propose d'appliquer aux acquisitions d'une valeur de moins de 1 milliard de dollars, ni d'ailleurs le régime des sociétés dont les capitaux propres se situent entre 1 et 5 milliards de dollars.

Le président: Vous avez parlé à plusieurs reprises de la concentration de capital dans le secteur bancaire en y opposant la situation de l'industrie de l'assurance. J'estime que je devrais signaler, aux fins du compte rendu, certaines données que l'on trouve dans le rapport MacKay et qui m'intriguent. D'après ces données, les cinq grandes banques détiennent 66 p. 100 du total des dépôts, alors que les cinq plus grandes compagnies d'assurances perçoivent 60 p. 100 des primes d'assurance-vie collective et 59 p. 100 des primes d'assurance-vie individuelle. En fait, monsieur, la part du marché de l'assurance-vie que détient votre compagnie est plus grande que la part du marché des dépôts que peut détenir toute banque.

J'ai pensé que je devais rappeler cela aux fins du compte rendu afin de démontrer que le degré de concentration des capitaux semble être approximativement le même dans les deux industries.

M. McFeeters: Voilà un point intéressant, monsieur le président. Dans notre milieu, on dit souvent: les statistiques ne mentent jamais, mais les statisticiens, si.

Les statistiques de ce genre ne tiennent pas compte de la nature des obligations des compagnies d'assurances.

Le président: Prétendez-vous que les données ne sont pas exactes?

M. McFeeters: Ce n'est pas qu'elles ne sont pas exactes, mais c'est l'impression qu'elles donnent qui est fausse. Vous êtes poussé à les interpréter de la façon dont vous l'avez fait.

Le président: Je me suis contenté de lire les graphiques. Je ne les ai pas interprétés.

M. McFeeters: Laissez-moi vous les expliquer.

Le président: Nous pouvons revenir sur ce point. Je dois tenir compte du temps dont nous disposons.

M. McFeeters: C'est un point important.

Le sénateur Tkachuk: Pourriez-vous expliquer?

Le sénateur Oliver: S'il vous plaît, donnez-nous une réponse.

M. McFeeters: Les compagnies d'assurance-vie ont des obligations à très long terme. Cela fait plus de 100 ans que nous sommes en affaires. La plupart du temps, lorsqu'ils souscrivent à une police d'assurance individuelle, les gens ont entre 25 et 30 ans. Ces polices restent en vigueur pendant 30 à 50 ans. Par conséquent, en plus de 100 ans d'activité, les obligations que représentent de nombreuses polices d'assurance-vie individuelle s'accumulent. En ce qui concerne les banques, leurs obligations sont à très court terme. Les banques constituent un oligopole. C'est très clairement démontré. Dans le cadre d'un oligopole, une

In the literature we distributed to you this morning, we showed the price of an individual term insurance policy. Of the 30 or 40 companies listed, no two have the same price. It is a huge difference. It is true that over a long period of time, there is concentration with the premium on the group side. However, at the margin, there is great variety and huge competition for new business.

The real test of concentration is to look at the concentration of household assets and liabilities. We have had research done for us which shows that, excluding pensions and insurance, the banks control about 70 per cent of household financial assets and liabilities. If you include pensions and life insurance, which is a very small part, that figure drops to about 50 per cent or 60 per cent. I believe that that is the truer test of the concentration in the financial services industry.

The Chairman: I am happy to have you use the test that works for your numbers and your answers.

Senator Kolber: We have a real challenge in the Banking Committee. The MacKay task force worked for almost two years putting together 124 recommendations. We have about two and a half months to come up with a report. Our challenge is whether to spend that time whittling away at those recommendations — and we will have to do some of that — or to spend it establishing what we think is the proper vision of the future of the financial services industry.

I will try something a little different. I have five questions. I will ask them all and perhaps you can make a note of them and then respond.

The task force report outlines its vision for the financial services industry in Canada. Can you comment on that vision and your assessment of its relevance to the public interest?

Does the task force vision facilitate your company's strategy? If so, please tell the committee in what ways this is the case.

Can you tell us how the current policy framework for the financial services industry has constrained your company from carrying out, in one way or another, activities in which it wished to engage?

Can you tell the committee how institutional size, say above a certain threshold level, affects economies of scale and scope? Is there a greater opportunity for such economies when similar institutions merge or where institutions engage in different lines of business?

Finally, they say that the status quo is not an option. It seems to some of us that the status quo is pretty good. The huge profits being made by financial institutions and the very fat returns on

firmes ne peut modifier ses prix sans créer une réaction dans l'industrie. C'est le cas des banques.

Dans la documentation que nous vous avons distribuée ce matin, nous avons indiqué le prix d'une police d'assurance temporaire individuelle. Sur les 30 ou 40 compagnies dont nous fournissons la liste, il n'y en a pas deux qui demandent le même prix. Il y a une différence énorme. Il est vrai que sur une période assez longue, il existe une concentration en ce qui concerne les primes d'assurance collective. Cependant, à la marge, il y a une grande diversité, et la concurrence pour attirer de nouveaux clients est très vive.

Pour véritablement savoir s'il existe ou non une concentration de capitaux, il faut examiner la concentration du patrimoine et des obligations des ménages. Nous avons fait faire une recherche qui démontre que, si l'on exclut les pensions et l'assurance, les banques contrôlent environ 70 p. 100 du patrimoine et des obligations financières des ménages. Si l'on inclut les pensions et l'assurance-vie, ce qui ne représente pas grand-chose, ce chiffre tombe à environ 50 à 60 p. 100. J'estime qu'il s'agit là d'un test plus exact pour déterminer la concentration de capitaux dans l'industrie des services financiers.

Le président: Je constate avec plaisir qu'il existe un test que vous pouvez utiliser pour appuyer vos chiffres et vos réponses.

Le sénateur Kolber: Le comité des banques fait face à un réel défi. Le groupe de travail MacKay a travaillé pendant presque deux ans avant de formuler 124 recommandations. Nous avons environ deux mois et demi pour faire rapport. Le défi auquel nous faisons face est celui-ci: devons-nous consacrer ce temps à élaguer ces recommandations — il faudra que nous le fassions dans une certaine mesure — ou à établir ce qui, selon nous, est la vision appropriée de l'avenir de l'industrie des services financiers.

Je vais procéder d'une façon un peu inhabituelle. J'ai cinq questions à vous poser. Je vais vous les poser toutes et peut-être pourriez-vous les noter et ensuite, y répondre.

Dans son rapport, le groupe de travail décrit sa vision de l'industrie des services financiers au Canada. Pourriez-vous me dire ce que vous pensez de cette vision ou de sa pertinence par rapport à l'intérêt public?

Est-ce que la vision formulée par le groupe de travail facilite la mise en oeuvre de la stratégie de votre compagnie? Si oui, pourriez-vous dire au comité de quelle manière?

Pourriez-vous nous dire dans quelle mesure le cadre de politique qui régit actuellement l'industrie des services financiers a empêché votre compagnie de s'engager, d'une façon ou d'une autre, dans des activités qui l'intéressaient?

Pourriez-vous dire au comité en quoi la taille d'une institution, disons au-dessus d'un certain seuil, peut avoir un impact sur les économies d'échelle et de diversification? Est-il plus facile de réaliser de telles économies lorsque ce sont des établissements similaires qui fusionnent ou lorsqu'il s'agit d'institutions engagées dans différentes sphères d'activité?

Enfin, pour le groupe de travail, le statu quo ne fait pas partie des options. Nous sommes quelques-uns à penser, semble-t-il, que le statu quo n'est pas si mauvais que cela. Si l'on en juge par les

equity suggest that all is not bad. With the turmoil going on in the world, do we really have to rush into decisions?

Mr. McFeeters: Mr. Chairman, those are good questions.

With regard to the vision, I think it is an incomplete vision. While there are many good theoretical thrusts in the report, it is short on practical application. Some of the things being suggested are difficult, if not impossible, to implement. That probably arises from the fact that not many members of the task force had operating experience with financial institutions to enable them to advise on whether these things were doable. I think the vision is less than perfect in that regard.

The thrust for more competition and growth is good. I do not think the recommendations of the report will deliver that result. I agree with your latter comment. I think you ought to proceed cautiously. Chances are that the outcome would be much different from that predicted in the report if we proceeded with it in its entirety.

Your second question was whether it facilitates our strategy. We have been able to grow under the existing regime. We were able to acquire London Life in a competitive marketplace with competitive bidding. There are some areas which, over time, would be helpful.

Access to the payments system is held up by some companies as a great objective. I think it is a bit of a Pyrrhic victory. The trust companies had access to the payments system and were not able to make successful businesses out of it. They were gobbled up. It is sort of a necessary, although not sufficient, condition to build a good financial services business. You do need access at some point, but just having access will not make you into a successful financial services business. I do not think too much weight ought to be given to that.

With regard to current policy framework limits, again, other than minor things around the edges, there is not a lot limiting us. We cannot get into the banks' core business of deposits but, on the other hand, I do not think we could do a good job of that. That business is not contestable in Canada. Even if we were given that power, we could not be successful in it. Others have tried. There are many examples of people who have tried to build a successful banking business in Canada and failed. It is just not a contestable market. While we do not have it, I do not think it would be a great advantage to have it.

énormes profits réalisés par les institutions financières et par l'excellent rendement des capitaux propres, les choses ne vont pas si mal que cela. Dans un monde en proie à tant de bouleversements, sommes-nous réellement obligés de prendre des décisions sans tarder?

M. McFeeters: Monsieur le président, voilà une bonne question.

En ce qui concerne la vision, je pense qu'elle est incomplète. Même si l'on trouve dans le rapport de nombreuses idées qui, sur le plan théorique, sont bonnes, en ce qui concerne leur application pratique, c'est insuffisant. Certaines des suggestions qui sont formulées sont difficiles, sinon impossibles à mettre en oeuvre. Cela vient probablement du fait que seul un petit nombre de membres du groupe de travail possédait une expérience concrète de la façon dont fonctionnent les institutions financières et étaient en mesure de déterminer si ces idées étaient réalisables. Je pense que la vision est loin d'être parfaite à cet égard.

La volonté de favoriser une concurrence et une croissance accrues est une bonne chose. Je ne pense pas que les recommandations formulées dans le rapport donneront ce résultat. J'appuie la dernière observation que vous avez faite. Je pense que vous devriez procéder prudemment. Si l'on appliquait toutes les recommandations, je parie que les résultats seraient très différents de ceux qui sont prévus dans le rapport.

Vous avez demandé en second lieu si ces recommandations appuient notre stratégie. Nous avons été capables de nous développer dans le cadre du régime qui existe actuellement. Nous avons pu acquérir la London Life dans un marché concurrentiel à la suite d'un appel d'offres. Il y a certains domaines où, avec le temps, ces recommandations s'avèreraient utiles.

Certaines compagnies applaudissent le fait que l'accès au système de paiement soit parmi les objectifs poursuivis. Je pense que c'est une victoire à la Pyrrhus. Les sociétés de fiducie avaient accès au système de paiement et n'ont pas pu en profiter. Elles ont été absorbées. C'est en quelque sorte une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour édifier une bonne entreprise de services financiers. À un moment ou à un autre, cet accès est nécessaire, mais le simple fait de l'avoir n'assurera pas la réussite de votre entreprise. Je ne pense pas que l'on doive accorder trop de poids à cette question.

En ce qui concerne les limites du cadre de politique actuel, encore une fois, à part certaines choses mineures, rien ne limite vraiment notre activité. Nous ne pouvons pas nous lancer dans l'activité de base des banques, les dépôts, mais, d'un autre côté, je ne pense pas que nous pourrions réussir dans ce domaine. Ce secteur d'activité ne peut être disputé au Canada. Même si l'on nous donnait ce pouvoir, nous ne pourrions pas réussir dans ce domaine. D'autres ont essayé. On peut citer de nombreux exemples qui démontrent que ceux qui ont essayé de se lancer dans des activités bancaires au Canada et de réussir dans ce secteur se sont cassés les dents. C'est tout simplement un marché qui ne peut être disputé. Nous n'y prenons pas part, mais je ne pense pas que nous pourrions en tirer un grand avantage si nous pouvions le faire.

On institutional size, there is some scale advantage in our business, up to a point, in our ability to build technology, particularly in the employee benefits side. You need very large systems to provide the kind of service that major corporations want. You need scale in order to be able to afford that, because it is generally a low-margin business.

Beyond a point, I think that the best financial literature probably suggests that it is problematic. At some point, there are diminishing returns. You get to a certain scale where additional size will not add much benefit. However, you certainly want to be of a size where you can compete with your major competitors.

With regard to the status quo not being an option, I cannot argue with you. Financial results of banks and insurance companies, or most of them, have been good during a period of strong economic growth. It is a fairly good regime. We have a great banking system in Canada and, I suggest, a very good insurance industry. Could we continue to live with it? I think we probably could for quite a while. However, there are forces to be dealt with. Businessmen do what businessmen do. They always seek more power and wealth and more product to distribute. You will always have that kind of "disequilibrium" or those kind of forces at work. However, the role of government should be to manage the economy for the interests of everyone. I think we could live with the status quo for quite a while yet.

Senator Stewart: What about the global influence that Senator Kolber mentioned?

Mr. McFeeters: There are many global influences. The largest banks in the world are in Japan, and they are all failing. I am not sure that is a particularly good model to emulate.

There is consolidation. It is becoming, increasingly, a global marketplace in many things, not only in financial services but also in telecommunications. We must compete on a global scale. We have businesses that can grow and compete globally.

Certainly, for years, the life insurance industry has been operating outside Canada. On an industry average, a high percentage of the profits of the industry are made outside Canada. Our industry has been in the forefront of that. We compete very well. We export management talent, product knowledge, and marketing skills. We compete with the United States everywhere.

En ce qui a trait à la taille des institutions, notre secteur retire certains avantages, jusqu'à un certain point, de l'échelle de ses activités, parce que cela lui permet d'exploiter la technologie, notamment dans le domaine des avantages sociaux. Il faut pouvoir disposer de systèmes de très grande envergure pour fournir le genre de services que les grandes entreprises demandent. Il faut opérer à grande échelle pour pouvoir se permettre cela, parce que, de façon générale, c'est un secteur d'activité où les marges bénéficiaires sont serrées.

Passé un certain stade, je pense que les diverses études financières montrent probablement que la taille pose un problème. À partir d'un certain point, le rendement décroît. Une fois que vous opérez sur une certaine échelle, il y a un moment où se développer davantage n'apportera pas beaucoup de bénéfices. Toutefois, les compagnies cherchent certainement à avoir la taille voulue pour pouvoir se mesurer avec leurs principaux concurrents.

Quant à vos commentaires concernant l'idée que le statu quo ne fait pas partie des options à considérer, je suis de votre avis. Les résultats financiers des banques et des compagnies d'assurances, dans la plupart des cas, ont été bons pendant une période de croissance économique vigoureuse. C'est un assez bon régime. Nous avons au Canada un excellent système bancaire et, de mon point de vue, une très bonne industrie de l'assurance. Pourrions-nous continuer à fonctionner dans le cadre de ce régime? Je pense que oui, probablement, et pendant assez longtemps. Toutefois, il existe certaines forces avec lesquelles nous devons transiger. Les hommes d'affaires restent des hommes d'affaires. Ils cherchent toujours à acquérir plus de pouvoir et plus de richesse et à avoir plus de produits à distribuer. Ce genre de «déséquilibre» ou encore ces pressions existeront toujours. Toutefois, le rôle du gouvernement devrait être de gérer l'économie dans l'intérêt de tous. Je pense que nous pourrions nous contenter du statu quo pour encore assez longtemps.

Le sénateur Stewart: Et que faites-vous de l'influence des événements qui ont lieu à travers le monde et dont le sénateur Kolber a parlé?

M. McFeeters: Il y a de nombreux courants d'influence qui s'exercent à travers le monde. Les plus grandes banques du monde se trouvent au Japon, elles sont toutes en difficulté. Je ne pense pas que ce soit un modèle particulièrement bon à suivre.

Il y a le phénomène de la consolidation. De plus en plus, le marché se mondialise dans de nombreux secteurs, pas seulement dans celui des services financiers, mais également dans celui des télécommunications. Nous devons être concurrentiels à l'échelle mondiale. Nous avons des entreprises qui peuvent se développer et occuper une position concurrentielle dans le monde.

Certes, depuis des années, l'activité de l'industrie de l'assurance-vie s'étend au-delà des frontières du Canada. Sur la moyenne à l'échelle de l'industrie, un fort pourcentage des profits sont réalisés en dehors du Canada. Notre industrie a été à l'avant-garde de cette tendance. Nous occupons une position concurrentielle très enviable. Nous exportons nos talents en matière de gestion, notre connaissance des produits et nos compétences en marketing. Nous concurrençons les États-Unis partout.

Senator Oliver: In response to Senator Kolber's first question, you said that one of the problems with the task force is that not many of the members of the task force had operating experience. They were not people who had actually run companies. You said, therefore, many things they recommend are not too practical and probably could not be done.

Can you give me concrete examples of two of the things they said could be done that you say cannot be done?

Mr. McFeeters: They advance the notion that access to the payments system will make life insurance companies competitive with the chartered banks. I think that building a business out of access to the payments system is a non-starter. It is like having access to the Trans-Canada Highway. You do not build a business by being allowed to drive on the highway. That is basically what the payments system is. It simply allows you to move money around the country and retain money on deposit. I do not think you can build a business out of that, but the implication is that, somehow, that is a great advantage to the industry.

As well, they argue that there will be an emergence of a life company as a financial conglomerate that would compete on a scale with the banks. I do not think that is realistic. Particularly with the demutualized mutual, it will be years before they have the credibility and the strength in the marketplace to raise a lot of capital. One or two might be able to do it, but not all four. The chances of them being in a position to be an acquirer on a scale that would rival the banks are not realistic.

Senator Oliver: I believe they were thinking of you being the financial conglomerate.

Mr. McFeeters: They take it away from us because they say you cannot buy anything with more than \$5 billion of equity. That is the biggest misdirection in the report. If we cannot do it, it is left to the banks. They are the only ones left with the resources to do it.

Senator Angus: Thank you for coming here to help us understand this issue.

I should like to address several questions on the size aspect of the problem. First, I gather you were pretty happy when you were permitted to acquire London Life.

Mr. McFeeters: Happy? We thought it was in everyone's best interest.

Senator Angus: In your shareholders' best interests.

Le sénateur Oliver: En répondant à la première question du sénateur Kolber, vous avez déclaré que l'un des problèmes que posent les recommandations formulées par le groupe de travail vient du fait que seul un petit nombre de ses membres possédaient une expérience acquise sur le terrain. Ce n'était pas des gens qui avaient effectivement exploité des entreprises. Vous avez déclaré qu'en conséquence, parmi leurs recommandations, il y en a beaucoup qui ne sont pas vraiment des mesures pratiques et que probablement, elles ne pourraient pas être appliquées.

Pouvez-vous me donner deux exemples concrets des mesures que le groupe de travail juge réalisables, mais qui, pour vous, ne peuvent pas être appliquées?

M. McFeeters: Le groupe de travail prétend qu'avoir accès au système de paiement permettra aux compagnies d'assurance-vie de faire concurrence aux banques à charte. De mon point de vue, une entreprise dont la création repose sur l'accès au système de paiements est vouée à l'échec. C'est comme avoir accès à l'autoroute transcanadienne. Vous ne pouvez pas créer une affaire parce que vous avez été autorisé à prendre l'autoroute. Essentiellement, le système de paiements remplit les mêmes fonctions. Il vous permet simplement de faire circuler l'argent à travers le pays et de détenir de l'argent en dépôt. Je ne pense pas que l'on puisse bâtir une activité commerciale là-dessus, mais on laisse entendre que, d'une façon ou d'une autre, c'est un grand avantage que l'on accorde à l'industrie.

Par ailleurs, le groupe de travail avance l'idée qu'une compagnie d'assurance-vie émergera sous la forme d'un conglomérat financier et qu'elle fera concurrence aux banques sur la même échelle. Je ne pense pas que cela soit réaliste. Surtout avec la disparition de la mutualité, cela va prendre des années avant que les compagnies aient la crédibilité et la solidité voulues sur le marché pour réunir une masse de capitaux. Une ou deux d'entre elles pourraient peut-être le faire, mais pas toutes les quatre. L'idée qu'elles pourraient être en mesure de faire une acquisition d'une telle envergure que cela leur permettrait de rivaliser avec les banques n'est pas réaliste.

Le sénateur Oliver: Je crois qu'ils pensaient à vous lorsqu'ils ont parlé de conglomérat financier.

M. McFeeters: Ils nous empêchent de le faire en disant que l'on ne peut pas acheter quelque compagnie que ce soit qui ait plus de 5 milliards de dollars de capitaux propres. C'est là la directive la plus erronée de ce rapport. Si nous ne pouvons pas le faire, seules les banques le peuvent. C'est uniquement elles qui ont les ressources nécessaires pour le faire.

Le sénateur Angus: Merci d'être venu pour nous aider à éclairer ce sujet.

J'aimerais vous poser plusieurs questions sur l'aspect du problème qui concerne la taille des compagnies. Premièrement, je suppose que vous étiez assez satisfaits lorsqu'on vous a autorisés à acquérir la London Life.

M. McFeeters: Satisfaits? Nous pensions que c'était dans l'intérêt de tous.

Le sénateur Angus: Dans l'intérêt de vos actionnaires.

Mr. McFeeters: And policyholders; and our distribution channels; and the distribution channels of London Life; and their policyholders.

Senator Angus: Let us say that, after consideration, you decided it was also in the best interests of your policyholders and shareholders that your enterprise acquire another company, say demutualized Manulife, just as a hypothetical example. Do you think that, if you felt there were good business reasons for doing that, you should be allowed to do it?

Mr. McFeeters: Absolutely. Subject to the Competition Bureau constraints, but yes.

Senator Angus: Subject to there not being any substantial diminution of competition. That would be the only public policy condition.

Mr. McFeeters: I think there are legitimate competitive issues that must be addressed. Us acquiring Manulife would not put us on a scale with the Royal Bank.

Senator Angus: Let us assume you accomplished that combination. Do you feel you should still be allowed, if your business judgment said it would be good for you from a competitive point of view and for dealing in the global marketplace, to acquire even another company?

Mr. McFeeters: It is a hypothetical question, sir. If we acquired another company the size of Manulife, given the current size, the breadth and depth of the market, I could not see a reasonable case being made for something beyond that at this point. Twenty years from now, who knows?

Senator Angus: I want to ensure that I understand where you are coming from. I think I do.

You feel there should be no regulatory restrictions or government interference with your market-driven considerations on an acquisition strategy. Do I understand you would be against the banks merging? There are two proposals out there now, as you know. Do you feel they should be allowed to go ahead?

Mr. McFeeters: I do not have a point of view. The industry is concentrated now. If you go from five to two-and-a-half, does it really matter? It is so heavily concentrated already that two or four of them merging will not change the nature of the oligopoly, pricing or anything. It will be the same.

Senator Angus: On the public policy issues, I am assuming the same criterion that you would apply to yourselves should be applied to other financial institutions, such as the banks.

Mr. McFeeters: Yes.

Senator Angus: We have just issued a report following our comparative regulatory study, and we talk about our bias, not unlike MacKay, that to the extent it is reasonably workable, we should get the government out of the regulatory business and let

M. McFeeters: Et dans celui des titulaires de police; de nos réseaux de distribution; et des canaux de distribution de la London Life, ainsi que des porteurs de police de cette compagnie.

Le sénateur Angus: Disons que, tout bien considéré, vous décidez que c'est également dans l'intérêt de vos titulaires de police et de vos actionnaires d'acquérir une autre compagnie, disons la Financière Manuvie qui a été démutualisée, pour prendre un exemple hypothétique. Pensez-vous que, si à votre avis, il existait de bonnes raisons commerciales de procéder à cette acquisition, vous devriez être autorisé à le faire?

M. McFeeters: Absolument. Dans le cadre des prescriptions du Bureau de la concurrence, tout à fait.

Le sénateur Angus: À condition que cela ne restreigne pas la concurrence de manière significative. Ce serait la seule condition liée à la politique gouvernementale qui s'appliquerait.

M. McFeeters: Je pense qu'il y a des questions de concurrence légitimes qui doivent être réglées. Si nous faisons l'acquisition de la Financière Manuvie, cela ne nous mettrait pas sur le même pied que la Banque Royale.

Le sénateur Angus: Présumons que cette fusion a eu lieu. Pensez-vous que vous devriez encore être autorisé — si de votre point de vue d'homme d'affaires, cela paraissait bon sur le plan de votre compétitivité et de votre position concurrentielle sur le marché mondial — à acquérir encore une autre compagnie?

M. McFeeters: C'est une question purement hypothétique, monsieur. Si nous faisons l'acquisition d'une compagnie de la taille de la Financière Manuvie, étant donné la taille du marché, son ampleur et sa profondeur, je ne vois pas comment l'on pourrait défendre raisonnablement encore une autre acquisition. Dans vingt ans, qui sait?

Le sénateur Angus: Je veux m'assurer de bien comprendre les motifs de vos arguments. Je pense que oui.

Vous estimez que les considérations axées sur le marché qui inspirent votre stratégie d'acquisition ne devraient être soumises à aucune restriction réglementaire ni intervention gouvernementale. Dois-je comprendre que vous êtes contre la fusion des banques? Deux propositions ont été faites, comme vous le savez. Pensez-vous que l'on devrait leur donner le feu vert?

M. McFeeters: Je n'ai pas d'avis là-dessus. L'industrie est, d'ores et déjà, concentrée. Si l'on passe de cinq établissements à deux et demi, quelle différence cela fait-il vraiment? La concentration de capitaux est déjà si forte dans ce secteur que si deux ou quatre banques fusionnent, cela ne changera pas la nature de l'oligopole qui existe, les prix qui sont pratiqués, ni quoi que ce soit. Tout restera pareil.

Le sénateur Angus: Pour ce qui est des questions relatives à la politique gouvernementale, je présume que vous voudriez que l'on applique aux autres institutions financières, comme les banques, le même critère que vous appliqueriez à votre propre industrie.

M. McFeeters: Oui.

Le sénateur Angus: Nous venons tout juste de rendre public un rapport à la suite de notre étude comparative sur la réglementation, un rapport où nous parlons de notre parti pris, un peu comme M. MacKay, et où nous disons que, dans la mesure où

the market be the regulator, subject to certain key public policy issues, one being competition. We have the Competition Bureau in place to deal with it.

What about being too big to fail? We keep hearing that, whether it be in a combination of life insurance companies or other financial institutions, you reach a stage where it might be too big to fail. This raises the public policy consideration of what to do, because obviously that implies the use of public funds. Do you have some thoughts on that?

Mr. McFeeters: Clearly, there is a point where that happens. Look at the hedge fund in the U.S. There are many examples in the economies of Canada, the United States, and probably the U.K., where governments have felt that the pain in letting an operation fail is greater than continuing. In the case of Confederation Life, a judgment was made that that was not too big an issue, so the government of the day allowed that company to fail. It turned out that it was the right decision, and I thought so at the time.

However, there may well be a case in the future where it would be very difficult to allow a financial institution, be it a bank or an insurance company, to fail, considering the systemic risks that would be involved. So it is a concern.

Senator Angus: If the first public policy matters of healthy competition and viable alternatives in the system are satisfied, the too-big-to-fail issue takes on less importance, it seems to me.

Mr. McFeeters: It is less likely to come to pass; the issue is less likely to be tested. That is probably right.

We have very good regulation. We have an excellent regulator in the country. It is the quality of the people more than the quality of the legislation, frankly, that will determine success or failure.

Legislation is a very helpful tool, but you need good people interpreting it and managing it. Nothing is perfect. I am fond of saying that we are creating laws of men, not laws of nature.

Senator Angus: That is a trend that we are finding in our own studies. In the U.S., it is a totally different system. They have a much greater demographic mass and much greater occupation of all the fields. They seem to be fixed on a rules-based regulatory system. In the global marketplace of today, where things happen

cela est raisonnablement réalisable, le gouvernement devrait se retirer du secteur de la réglementation et laisser le marché se réglementer lui-même, à condition que cela ne remette pas en cause certains points clés de la politique gouvernementale, notamment ce qui a trait à la concurrence. Le Bureau de la concurrence est en place pour régler ce genre de question.

Qu'en est-il de l'idée que certaines institutions ont trop d'envergure pour faire faillite? On nous répète — que ce soit à propos des compagnies d'assurance-vie ou d'autres institutions financières — qu'à partir d'un certain stade, ces compagnies ont trop d'envergure pour faire faillite. La question qui se pose alors — et c'est une question qui touche la politique gouvernementale —, c'est quoi faire, car manifestement, cela implique le recours aux fonds publics. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. McFeeters: Il est clair qu'à un certain point, on en arrive là. Témoignage le fonds de couverture aux États-Unis. On peut citer de nombreux exemples touchant l'économie du Canada, des États-Unis et probablement du Royaume-Uni qui démontrent que dans certains cas, les gouvernements ont estimé que ce serait une bien plus grande catastrophe de laisser une institution faire faillite, que de faire en sorte qu'elle puisse poursuivre son activité. Dans le cas de La Confédération, Compagnie d'Assurance-Vie, on a jugé que la faillite de la compagnie ne posait pas un problème trop énorme, et le gouvernement en place a laissé faire. On s'est rendu compte que c'était la bonne décision, ce que j'ai pensé moi-même à l'époque.

Toutefois, il se pourrait très bien qu'à l'avenir, un cas se présente où il serait très difficile de laisser une institution financière faire faillite, qu'il s'agisse d'une banque ou d'une compagnie d'assurances, étant donné les risques systémiques que cela impliquerait. C'est donc un point préoccupant.

Le sénateur Angus: Si les deux premières conditions posées dans la politique gouvernementale — une concurrence saine et des alternatives viables dans le système — sont remplies, il me semble que la question soulevée par l'idée que certaines compagnies ont trop d'envergure pour qu'elles puissent faire faillite prend moins d'importance.

M. McFeeters: Il est moins probable que cela se produise et que l'on ait à se poser la question. C'est juste, sans doute.

Nous avons une très bonne réglementation. Nous avons ici un excellent organisme de réglementation. En toute franchise, c'est la qualité des responsables plus que la qualité de la législation qui mènera à la réussite ou à l'échec en la matière.

La législation est un outil très utile, mais il faut pouvoir compter sur des gens compétents pour l'interpréter et l'administrer. Rien n'est parfait. Je me plais à dire que les lois que nous créons sont faites par des hommes et que ce ne sont pas des lois de la nature.

Le sénateur Angus: C'est une tendance que nous avons décelée en menant nos propres études. Aux États-Unis, le système est totalement différent. La masse démographique est plus grande, tout comme le taux d'occupation de tous les secteurs. Ce pays semble tenir à un régime de réglementation fondé sur des

so quickly, it is impossible to regulate or supervise properly on a strictly rules-based system. I take it you would agree with that.

Mr. McFeeters: There is a large element of that. As I said, it is the quality of the people who run it that is determinative of how successful the system is. This country has done extremely well.

Senator Angus: Following on Senator Kolber's five questions, which I think put a framework around the broader issues on which we are trying to get a handle, we keep hearing as well that if we do not start changing right away and start going in the direction of the MacKay proposals, we run the risk of suddenly finding our major institutions being owned by the Americans.

Even though you say there is healthy competition in your industry, I see fairly evident consolidation in the last six to eight years. I see a diminution of foreign players in the market place here. I certainly wonder why that is happening. Are you guys driving them out? Is it not perhaps a good idea to change the playing field to encourage others to come in?

I do not fully understand why they say that if we do nothing there is a risk that in a very short time our major institutions will be owned by the Americans.

Mr. McFeeters: Clearly that outcome is impossible because we have the 10 per cent legislation. At the moment, a bunch of mutual insurance companies are going to demutualize and the demutualized regulations say that you have to be widely held. So that will not happen overnight. No one should be stampeded. Some things move fast, but this is not one of them. The only sure things are death and taxes. I do not think it will move that fast.

One of the reasons there is some reduction in competition in this market is that a couple of major life companies have exited the market. In part, that was a reaction to things like this report; the anticipation that the banks were going to continue to erode market share and capture more and more of the financial services pie. They saw their role diminishing and they could not compete in that market. They would rather take their money and go to Asia, where they have a more purely competitive market. Also, they were not making a lot of money.

Senator Angus: There is quite a bit of verbiage in the task force report about structures — the parent-subsidiary model and the holding company model. We know there is a big debate in the

prescriptions. Sur le marché mondial d'aujourd'hui où les choses arrivent si rapidement, il est impossible de réglementer ou de superviser correctement par le biais d'un régime fondé uniquement sur des prescriptions. Je pense que vous seriez d'accord avec ça.

M. McFeeters: Cela entre beaucoup en ligne de compte. Comme je l'ai dit, c'est la qualité des gens qui l'appliquent qui détermine la réussite d'un régime. À cet égard, ici, nous avons été extrêmement bien servis.

Le sénateur Angus: Pour poursuivre dans la même veine que celle des cinq questions du sénateur Kolber qui, je pense, encadrent les grands sujets avec lesquels nous essayons de nous familiariser, on nous répète également que si nous ne changeons pas les choses immédiatement et si nous ne nous dirigeons pas dans le sens des propositions du groupe de travail MacKay, nous courons le risque de voir soudainement nos principales institutions tomber entre les mains des Américains.

Même si vous dites qu'il existe une saine concurrence au sein de votre industrie, il me semble assez évident qu'il y a eu une concentration de capitaux au cours des six à huit dernières années. Je constate que sur le marché canadien, il y a moins d'acteurs étrangers. Je me demande évidemment pourquoi il en est ainsi. Est-ce vous qui les chassez? Ne serait-ce pas une bonne idée de modifier les règles du jeu pour encourager d'autres acteurs à pénétrer ce marché?

Je ne comprends pas vraiment pourquoi on peut dire que si nous ne faisons rien, nous courons le risque que, très rapidement, nos principales institutions tombent aux mains des Américains.

M. McFeeters: Il est clair que c'est impossible à cause de la législation qui impose la règle des 10 p. 100. À l'heure actuelle, tout un groupe de compagnies d'assurance mutuelle s'apprentent à s'engager dans un processus de démutualisation et les règlements qui s'appliquent en la matière stipulent que les compagnies en cause doivent être ouvertes à un grand nombre d'actionnaires. Ce genre de chose ne va donc pas arriver du jour au lendemain. Personne ne devrait se sentir forcé de faire quoi que ce soit. Il y a des choses qui évoluent vite, mais en l'occurrence, ce n'est pas le cas. Les deux seules choses dont on peut être sûr, c'est la mort et les impôts. Je ne pense pas qu'en l'occurrence, la situation évoluera aussi rapidement qu'on le prétend.

L'une des raisons pour lesquelles la concurrence s'est resserrée quelque peu sur ce marché, c'est que deux ou trois grandes compagnies d'assurance-vie ont disparu. C'était en partie en réaction à des événements comme la publication de ce rapport; ces compagnies se sont dit que les banques allaient continuer de gruger leur part du marché et de s'approprier une part de plus en plus importante du gâteau des services financiers. Elles ont vu leur rôle se réduire de plus en plus et elles n'étaient pas en mesure de rester compétitives dans ce marché. Elles ont préféré investir leur argent en Asie où le marché est plus purement concurrentiel. Par ailleurs, elles ne faisaient pas beaucoup de bénéfices.

Le sénateur Angus: On trouve dans le rapport du groupe de travail pas de mal de verbiage à propos des structures — sur le modèle de la société mère avec filiales et sur celui de la société de

U.S. and we think we understand what it is about, but could you give your view on that?

Mr. McFeeters: We have a holding company structure and it has been very beneficial for us in terms of raising capital. All a holding company does is hold the operating companies, but it raises capital. It allows us to do the kinds of deals we did, for instance, in acquiring London Life where there was an exchange of stock. It became part of the currency of the transaction. It performs a useful role and MacKay recognizes that.

Senator Angus: Do you think there are watertight compartments between the various held entities within the holding company structure?

Mr. McFeeters: In our operation it is very watertight. Again, it has to do with the quality of ownership, not the structure. Any structure can work. It is the quality of ownership that counts.

The Chairman: Mr. McFeeters, you have said that three or four times, and I am not disagreeing with your statement. However, our frustration is that we have to set policies that put in place a regulatory system. We cannot set policies that, in some sense, talk about the quality of ownership. That is not a variable over which we have any influence. Therefore, while I do not disagree with what you are saying in the slightest, it is not helpful because that is not a variable that we can do anything about.

Mr. McFeeters: In fact, you already have control over that. You say you do not look at quality, but in fact the minister does look at "fit and proper". He has the final call. That is where it ultimately has to reside. Someone has to make a judgment. You cannot make laws. As with coercive, tied selling in banking, you cannot legislate that. It is an emotional thing. You can write all the laws in the world, but it will not work. Those things will still happen.

You can write laws about structure of ownership and you can restrict things from happening, but what you want to do is build viable companies. It all comes down to the minister and his advisors, and legislation already contemplates that type of thing. I think it can be done.

Senator Angus: You are saying that you have the holding company model. Would you call it an unregulated holding company?

Mr. McFeeters: It is unregulated, yes.

Senator Angus: Under our system it works well and there is no need to change anything, and there are other models in Canada, I believe, of parent subsidiaries that are analogous. Could you explain to us the fundamental difference between a holding

portefeuille. Nous savons qu'aux États-Unis, la question est vivement débattue et nous pensons comprendre ce dont il s'agit, mais pourriez-vous nous dire quel est votre point de vue à ce propos?

M. McFeeters: Notre structure de fonctionnement est celle d'une société de portefeuille et cela s'est révélé très bénéfique pour nous pour réunir des capitaux. Le rôle d'une société de portefeuille se résume à détenir des compagnies exploitantes, mais aussi à réunir des fonds. Cela nous permet de faire le genre de transaction que nous avons faite, par exemple, lorsque nous avons acheté la London Life, ce qui impliquait un échange d'actions qui a fait partie de la monnaie de transaction. Ce type de structure joue un rôle utile et le groupe de travail MacKay le reconnaît.

Le sénateur Angus: À votre avis, existe-t-il des cloisons étanches entre les diverses entités qui font partie de la structure d'une société de portefeuille?

M. McFeeters: Dans notre compagnie, les cloisons sont très étanches. Encore une fois, c'est à cause de la qualité du régime de propriété et non à cause de la structure. Tout type de structure peut fonctionner. C'est la qualité du régime de propriété qui compte.

Le président: Monsieur McFeeters, vous avez dit cela trois ou quatre fois, et je ne contredis pas la véracité de vos propos. Toutefois, ce qui nous frustre, c'est que nous devons établir des politiques qui régiront un régime de réglementation. Nous ne pouvons établir des politiques qui, dans un certain sens, portent sur la qualité des régimes de propriété. Ce n'est pas un facteur sur lequel nous avons quelque influence que ce soit. Par conséquent, même si je ne désapprouve en rien ce que vous dites, cela n'est guère utile, parce que c'est un facteur qui nous échappe.

M. McFeeters: En fait, vous exercez déjà un certain contrôle là-dessus. Vous dites que vous ne vous préoccupez pas de qualité, mais en réalité, le ministre s'assure bel et bien de choses comme «l'aptitude et la compétence». Il a le dernier mot. C'est là qu'au bout du compte, tout doit se tenir. Quelqu'un doit porter un jugement. On ne peut pas légiférer en la matière. C'est comme pour les pratiques coercitives, les ventes liées dans le secteur bancaire, ce ne sont pas des choses sur lesquelles on peut légiférer. C'est du domaine émotif. Vous pouvez bien rédiger toutes les lois du monde, mais cela ne marchera pas. Ce genre de chose continuera d'arriver.

Vous pouvez faire des lois sur la structure des régimes de propriété et vous pouvez faire en sorte que certaines initiatives ne puissent être prises, mais ce que vous voulez en fait, c'est mettre en place des compagnies rentables. C'est au ministre et à ses conseillers de prendre les décisions finales, et cela est déjà prévu dans la loi. Je pense que c'est possible.

Le sénateur Angus: Vous dites que la structure de votre compagnie est celle d'une société de portefeuille. De votre point de vue, est-ce une société de portefeuille non contrôlée?

M. McFeeters: Oui, elle est non contrôlée.

Le sénateur Angus: Dans le cadre de notre système, cela marche bien, et il n'est pas nécessaire d'apporter quelque modification que ce soit; par ailleurs, il existe d'autres modèles au Canada, je crois, du type société mère avec filiales, qui

company and a parent subsidiary in our current system as you see it?

Mr. McFeeters: With a parent subsidiary, typically, if it is a regulated entity, everything below it will be regulated; whereas a holding company above the operating company is unregulated and might do some other things.

Senator Angus: This is the sort of functional versus institutional regulation concept?

Mr. McFeeters: By function, by institution, yes.

I have a great deal of respect for the superintendent. He is quite concerned, as was his predecessor, about things running amok in holding companies, because there were some examples of it. It is a balancing act. MacKay talks about that quite a bit too. You give up a bit in potential regulation by doing some of those things but, on the other hand, you may get some benefits in growth and viable companies. It is a trade-off, as are most things.

Senator Callbeck: On page 3 of your brief, you indicate that Canadians are well-served by the insurance industry. Yet on page 89, Background Paper #2 of the task force report, it indicates that there is a problem for low-income Canadians in obtaining insurance and that there are statistics which show, from experience, that when deposit-taking institutions sell insurance, the overall size of the insurance market increases. Do you have any comment on that?

Mr. McFeeters: The paper does make reference to that, but it also says something to the effect that they are not convinced that the evidence can be interpreted to say that low-income Canadians are not well-served, even in the background paper to which you refer.

Yes, there is evidence out of the U.K. that with bancassurance there was some increase in the size of the market, so there may be some validity to that. It is not a proven fact, but I would suggest that it might well be the case that the market might increase a bit.

London Life has an entire distribution channel that caters to low-income Canadians. That is a big part of our trade, and we think that they are very well served.

How does this increase in market share come about if the banks are retailing it? Again, I suggest to you that there may be some of this increased demand brought about by the nature of the credit-granting institution. For instance, in credit insurance, when you go into a bank and get a mortgage today, the banker says to you, "Well, congratulations, madam, here is your mortgage. Now, would it not be a good thing if that mortgage was paid off in the unfortunate event that you died? It will only cost you an extra \$9 a month." You say that is a good deal.

fonctionnent de la même façon. Pourriez-vous nous expliquer quelle est pour vous la différence fondamentale entre une société de portefeuille et une société mère avec filiales dans le système actuel?

M. McFeeters: Habituellement, une société mère avec filiales est une entité réglementée, et toutes les opérations qui sont sous son contrôle seront réglementées; en revanche, une société de portefeuille exerçant une tutelle sur la compagnie exploitante est non contrôlée et peut s'engager dans d'autres activités.

Le sénateur Angus: Il s'agit du concept de la réglementation fonctionnelle par opposition à la réglementation institutionnelle?

M. McFeeters: Selon la fonction, selon l'institution, oui.

J'ai beaucoup de respect pour le surintendant. Il craint fort, comme le faisait son prédécesseur, que certaines choses échappent au contrôle des sociétés de portefeuille, parce que cela s'est déjà produit. C'est une tentative de compromis. La question est également abordée de façon assez détaillée dans le rapport MacKay. En procédant ainsi, vous lâchez un peu la bride au plan de la réglementation éventuelle, mais d'un autre côté, vous pouvez en tirer certains avantages du point de vue de la croissance et de la rentabilité des compagnies. Comme c'est le cas la plupart du temps, c'est un compromis.

Le sénateur Callbeck: À la page 3 de votre mémoire, vous indiquez que les Canadiens sont bien desservis par l'industrie de l'assurance. Pourtant, à la page 89 du rapport du groupe de travail, dans le Document d'information n° 2, on mentionne que les Canadiens à faible revenu ont des difficultés à obtenir une assurance et que certaines statistiques démontrent, d'expérience, que lorsque des institutions de dépôts vendent de l'assurance, la taille du marché de l'assurance augmente. Avez-vous des observations à faire à ce sujet?

M. McFeeters: On en parle effectivement dans le rapport, mais le groupe de travail note également qu'il n'est pas convaincu que les données puissent être interprétées pour conclure que les Canadiens à faible revenu ne sont pas bien desservis, et c'est une remarque que l'on trouve même dans le document d'information dont vous parlez.

Oui, on a pu constater au Royaume-Uni que la vente d'assurance par les banques a élargi quelque peu le marché; dans une certaine mesure, cette constatation est donc fondée. Cela reste à prouver, mais je pense qu'il se pourrait fort bien que le marché s'élargisse un peu.

La London Life a tout un réseau de distribution pour répondre aux besoins des Canadiens à faible revenu. C'est un volet important de nos activités, et nous pensons que cette clientèle est très bien desservie.

Comment peut-on arriver à cet élargissement de la part du marché si les banques vendent de l'assurance? Encore une fois, je pense que cette demande accrue est liée en partie à la nature de l'institution de dépôts. Par exemple, en ce qui concerne l'assurance-crédit, si vous obtenez aujourd'hui une hypothèque auprès d'une banque, le banquier va vous dire: «Félicitations, madame, voici votre hypothèque. Et maintenant, ne pensez-vous pas que ce serait une bonne chose si votre hypothèque était remboursée au cas où, par malheur, vous disparaissiez? Cela ne

The reality is that the cost of that insurance is a fraction of what they charge you for it. If you came to one of the insurance companies, you could get that same insurance for just a fraction, a few cents a thousand, of what they charge. However, the banks take it one step further. They go and reinsure it offshore so they pay no taxes on it. It is quite a process, and it is very expensive. The same thing will happen with life insurance. It is not a question that bankers will coerce you.

It is the same as when you go into a doctor's office. You go into the office and you have high anxiety. There are pictures on the wall of a dreaded disease, and they always keep you waiting. By the time you get in there, you are frustrated. You get undressed. The doctor pokes and prods and says, "The good news is that you are going to live, but you have to take these pills." You are so relieved that you will do anything.

It is the same with a banker. When you get that loan, you are relieved. You want to do whatever you can to help that guy. That is the way it works. It is an emotional thing. It has nothing to do with coercion, necessarily, although that happens every day, too.

Senator Callbeck: You indicated that your company has a division that is geared towards low-income Canadians. Has the percentage of low-income Canadians that have insurance of various types, whether it is life or whatever, increased?

Mr. McFeeters: We said in the report that a study showed that about 23 per cent of insurance sales are to individuals with incomes below \$20,000. I think that has increased over time. I do not have the numbers in my head.

Senator Callbeck: I wondered if it has increased dramatically.

Mr. McFeeters: Counsel tells me it was 20 per cent in 1993 and 23 per cent today, so it has increased. That market has been penetrated more.

Senator Callbeck: If I understood your comments properly, you said that if the task force recommendations were implemented, the outcome would be very different than what is expected by the task force members. I would like to hear you comment on that. If these recommendations are implemented, where will the financial services sector be in 10 years?

Mr. McFeeters: I think it will be in the hands of the banks. The task force is optimistic that financial institutions will emerge to challenge the banks. I do not think that it is very practical to build a business that will compete with the banks and the trust

vous coûtera que 9 \$ de plus par mois.» Vous vous dites que c'est une bonne affaire.

En réalité, cette assurance coûte seulement une fraction de ce que la banque vous demande de verser. Si vous vous adressiez à une compagnie d'assurances, vous pourriez obtenir la même assurance pour une fraction du prix fixé par la banque, quelques cents par millier de dollars. Toutefois, les banques font là-dessus une opération de plus. Elles réassurent la police à l'étranger et de cette façon, elles évitent d'avoir à payer de l'impôt. C'est tout un processus qui revient très cher. La même chose se passera pour les polices d'assurance-vie. On ne peut pas dire qu'il s'agit de pratiques coercitives de la part des banques.

C'est la même chose lorsque vous vous rendez chez le médecin. Vous arrivez dans son cabinet et vous êtes très angoissé. Il y a sur les murs des affiches illustrant les symptômes d'une redoutable maladie, et comme d'habitude, on vous fait attendre. Lorsque vous entrez finalement dans le cabinet, vous êtes énervé. Vous vous déshabillez, le médecin vous examine sur toutes les coutures et vous dit: «La bonne nouvelle, c'est que vous allez survivre, mais il va falloir que vous preniez ces pilules.» Vous êtes tellement soulagé que vous êtes prêt à faire n'importe quoi.

C'est la même chose avec un banquier. Lorsque vous obtenez le prêt que vous avez demandé, vous êtes soulagé. Vous êtes prêt à faire n'importe quoi pour rendre service à ce type. C'est comme cela que cela marche. C'est une réaction émotive. Cela n'a rien à voir avec la coercion, bien évidemment, même si elle est aussi pratiquée tous les jours.

Le sénateur Callbeck: Vous avez déclaré qu'il existe dans votre compagnie une section où l'on s'occupe plus particulièrement des Canadiens à faible revenu. Est-ce que le pourcentage des Canadiens à faible revenu qui possèdent des polices d'assurance de divers types, qu'il s'agisse d'assurance-vie ou autres, a augmenté?

M. McFeeters: Nous avons indiqué dans notre mémoire qu'une étude montre qu'environ 23 p. 100 des polices d'assurance sont vendues à des gens dont le revenu se situe au-dessous de 20 000 \$. Je pense que ce pourcentage a augmenté d'année en année. Je n'ai pas les chiffres en tête.

Le sénateur Callbeck: Je me demandais si cette augmentation avait été spectaculaire.

M. McFeeters: Mon chef du contentieux me dit qu'en 1993, c'était 20 p. 100 et qu'aujourd'hui, c'est 23 p. 100; il a donc eu une augmentation. La pénétration du marché s'est accentuée.

Le sénateur Callbeck: Si j'ai bien compris les observations que vous avez faites, vous avez déclaré que si les recommandations du groupe de travail étaient mises en oeuvre, le résultat serait très différent de celui qu'en attendaient les membres de ce groupe de travail. J'aimerais que vous commentiez cette remarque. Si ces recommandations sont mises en oeuvre, où en sera le secteur des services financiers dans dix ans?

M. McFeeters: Je pense qu'il sera entre les mains des banques. Le groupe de travail espère que des institutions financières émergeront pour faire concurrence aux banques. Je ne pense pas que, du point de vue pratique, on puisse envisager fonder une

companies. People have tried it. They cannot succeed because the market is really not contestable. You have the brand identity. The low-cost deposits are all in the hands of the five chartered banks. Those things do not move. People do not change their bank accounts all that much. You really cannot contest that market.

If this went through without change, I do not think any of the life companies would be successful in challenging the banks. The result would be that ultimately some or all of the life companies would be absorbed by the banks because they would be the only ones with the capital, the wherewithal, and the structure to do it. I think that would be the outcome.

Senator Meighen: I wish to finish a line of questioning that Senator Angus started, the question of a holding company versus a parent and subsidiary relationship.

If I am not mistaken, the MacKay report talks about a regulated holding company. If that is so, what difference would there be for you if your holding company were regulated as opposed to a parent and subsidiary relationship?

Mr. McFeeters: I do not think MacKay said entirely regulated. He said they would give access to information to the holding company and, perhaps in exceptional circumstances, to subsidiaries of that holding company, but they would not be purely regulated in the sense that life companies are regulated today.

There are rules now as to what regulated companies can invest in. Those rules are not there for holding companies. Counsel points out that MacKay proposes or suggests, as he does, that those permitted investments might be expanded. However, there is still a prescribed list as to what you can do, whereas the holding company has unlimited powers. Whatever its articles say it can do, it can do.

Senator Meighen: Except if someone decides they should be prescribed as well.

Mr. McFeeters: If your question is whether the law could be constructed in a way that it would be indifferent to whether you had a holding company or a parent subsidiary, yes, you can write laws any way you want. They are not now. That is the issue.

Senator Meighen: With regard to the question of ownership, as I understand it, MacKay suggests that you be grandfathered?

Mr. McFeeters: Partially, that is correct.

Senator Meighen: In terms of ownership, he is also saying that since you are not widely held, you could not buy a widely held institution. In your view, that would unfairly constrict you.

entreprise qui concurrencera les banques et les compagnies de fiducie. On a déjà essayé. Cela s'est soldé par un échec parce que le marché ne peut pas véritablement être disputé. Il y a la question de la notoriété de la marque. Les dépôts à bas prix sont tous entre les mains des cinq banques à charte. Ces choses-là ne bougent pas. Les gens ne changent pas si souvent de banque que cela. On ne peut pas véritablement disputer ce marché.

Si ces propositions étaient adoptées sans être modifiées, à mon avis, aucune des compagnies d'assurance-vie ne réussirait à concurrencer les banques. Au bout du compte, certaines de ces compagnies d'assurance-vie, ou toutes, seraient absorbées par les banques parce qu'elles seraient les seules à avoir les capitaux, les moyens et la structure nécessaires pour le faire. Je pense que ce serait le résultat auquel on aboutirait.

Le sénateur Meighen: J'aimerais compléter la série de questions posées par le sénateur Angus, et revenir à la différence entre une société de portefeuille et la relation société mère-filiales.

Si je ne me trompe pas, dans le rapport MacKay, on parle de réglementer les sociétés de portefeuille. S'il en est ainsi, et si votre société de portefeuille était réglementée, quelle serait la différence entre cette structure et celle d'une société mère avec filiales?

M. McFeeters: Je ne pense pas que M. MacKay ait dit que les sociétés de portefeuille seraient complètement réglementées. Il a dit que l'on accorderait l'accès à l'information à la société de portefeuille et, peut-être, dans des circonstances exceptionnelles, aux filiales de cette société, mais que ces compagnies ne seraient pas purement et simplement réglementées de la façon dont les compagnies d'assurance-vie le sont aujourd'hui.

À l'heure actuelle, les compagnies réglementées doivent respecter certaines dispositions en ce qui concerne leurs investissements. Ces règles ne s'appliquent pas aux sociétés de portefeuille. Mon chef du contentieux me fait remarquer que M. MacKay propose ou suggère d'élargir la gamme de ces investissements autorisés. Toutefois, il existe toujours une liste prescrivant ce que vous pouvez faire, alors que la société de portefeuille a des pouvoirs illimités en la matière. Elle peut faire ce qu'elle veut dans les limites de ce qui est prescrit dans ses statuts.

Le sénateur Meighen: Sauf si quelqu'un décide que ces statuts doivent également faire l'objet de prescriptions.

M. McFeeters: Si, en posant cette question, vous voulez savoir s'il est possible d'édicter une loi qui effacerait toute différence entre une société de portefeuille et une société mère avec filiales, oui, les lois peuvent être rédigées de façon à prescrire ce que vous voulez. Ce n'est pas le cas actuellement. Toute la question est là.

Le sénateur Meighen: En ce qui a trait à la question de la propriété, d'après ce que je comprends, M. MacKay suggère que vous conserviez vos droits acquis?

M. McFeeters: En partie, c'est exact.

Le sénateur Meighen: À propos du régime de propriété, il dit également qu'étant donné que votre société n'est pas ouverte à un grand nombre d'actionnaires, vous ne pouvez pas acquérir une institution à participation multiple. De votre point de vue, cela réduit injustement votre marge de manoeuvre.

Mr. McFeeters: Right.

Senator Meighen: I get a little lost as to the type of regime you would like to have. Do I read you correctly that you would like to be grandfathered but be unrestricted in terms of who you can buy and that the 10 per cent would only apply to the banks?

You recommended that no change to ownership rules be made other than to provide the minister with the discretion to set ownership limits as he deems appropriate, depending upon the circumstances. Does that mean if the minister wakes up this morning, and I am being facetious, obviously, and decides that, in this particular instance, 20 per cent ownership is the appropriate percentage, that is what it will be? If he wakes up tomorrow and decides it will be zero per cent, that is fine too?

Mr. McFeeters: You express it in a pejorative way.

Senator Meighen: I do, because it worries me. I am sure that is not what you meant. Is it what you meant?

Mr. McFeeters: I think the minister should have the latitude, as he does today. He has power.

Senator Meighen: To exempt the 10 per cent ownership rule?

Mr. McFeeters: Not for banks, but for other things, he can make a judgment.

On the first part of your question, senator, if the grandfathering for us extended the definition of widely held now to a 30-per-cent float or a 35-per-cent float, we could probably live with that. That would allow us to make acquisitions of whatever size. We are fussed because, in time, we will be forced out of the market because we will not be able to make a major acquisition. There are not very many small ones now in which we would be interested, and over time there will be even fewer. That is our concern.

One answer is to let the minister do it. Another way would be to grandfather us totally, as we are now.

Senator Meighen: What would your reaction be if the minister woke up tomorrow morning and said, "Off with this 10 per cent limit. It is all gone. Free for all. Away you go"? What would happen, in your view, to the financial sector, if anything?

Mr. McFeeters: Nothing will happen overnight. To buy any of these companies takes quite a bit of capital. There are huge market caps on all these major companies.

Senator Meighen: It would not take much capital for Citibank to do it because they have so much.

Mr. McFeeters: Would they buy one of the major Canadian banks? I am not advocating, necessarily, the 10 per cent rule. Other countries do not have rules like this; but they do have ministerial approval.

M. McFeeters: Exact.

Le sénateur Meighen: Je suis un peu perdu et je ne sais pas vraiment quel genre de régime vous souhaiteriez avoir. Est-ce que je me trompe en pensant que vous aimeriez conserver vos droits acquis, mais échapper à toute restriction en ce qui concerne les compagnies que vous pouvez acheter, et voir la règle des 10 p. 100 s'appliquer uniquement aux banques?

Vous avez recommandé que l'on n'apporte aucune modification aux règles concernant le régime de propriété, à part donner au ministre toute discrétion pour fixer, en matière de propriété, les limites qu'il juge souhaitables, selon les circonstances. Est-ce que cela signifie que si le ministre se réveille ce matin et décide — je plaisante, évidemment — que dans ce cas particulier, une participation de 20 p. 100 est le pourcentage approprié, c'est la règle qui s'appliquera? Et si demain, au réveil, il décide que ce sera 0 p. 100, il n'y aura rien à redire à cela non plus?

M. McFeeters: Vous exprimez la chose de façon péjorative.

Le sénateur Meighen: C'est vrai, mais cela m'inquiète. Je ne sais pas vraiment si c'est ce que vous vouliez dire. Est-ce cela que vous avez laissé entendre?

M. McFeeters: Je pense que le ministre devrait avoir la latitude voulue, comme c'est le cas aujourd'hui. Il a ce pouvoir.

Le sénateur Meighen: D'affranchir de la règle des 10 p. 100?

M. McFeeters: Pas en ce qui concerne les banques, mais en d'autres cas, il peut trancher.

À propos de la première partie de votre question, monsieur le sénateur, si en reconnaissant nos droits acquis, on élargissait maintenant la définition d'une société largement ouverte pour permettre un flottant de 30 à 35 p. 100, cela nous paraîtrait probablement satisfaisant. Nous pourrions ainsi acquérir des compagnies de quelque taille que ce soit. Ce qui nous tracasse, c'est d'être évincés un jour ou l'autre du marché parce que nous ne pourrions pas faire une acquisition majeure. Il n'y a pas, à l'heure actuelle, beaucoup de petites compagnies qui nous intéresseraient et avec le temps, il y en aura de moins en moins. C'est ce qui nous préoccupe.

Une des solutions est de laisser le ministre décider. Ou encore, on pourrait maintenir totalement nos droits acquis, comme c'est le cas actuellement.

Le sénateur Meighen: Quelle serait votre réaction si demain matin, au réveil, le ministre disait: «La limite de 10 p. 100 n'existe plus. C'est fini. Tout le monde est libre de faire ce qu'il veut. Allez-y»? À votre avis, qu'arrivera-t-il alors au secteur financier?

M. McFeeters: Rien n'arrivera du jour au lendemain. Acquérir une de ces compagnies requiert pas mal de capitaux. La valeur en bourse de toutes ces grandes compagnies est énorme.

Le sénateur Meighen: Pour Citibank, cela ne représenterait pas grand-chose parce que cette société possède tant de capitaux.

M. McFeeters: Cette société achèterait-elle l'une des principales banques? Je ne prône pas nécessairement la règle des 10 p. 100. Dans d'autres pays, il n'existe pas de règle de ce genre; mais l'approbation du ministre responsable joue.

Senator Meighen: That is what MacKay noted in his report.

Mr. McFeeters: Right. That is all I am really saying there.

It is unlikely that the minister would ever wake up in the morning in such a mood. It does not happen in Holland, for instance, or other countries. Therefore, I do not suppose it would happen here either.

Because of free trade and all this sort of stuff, you cannot do something different domestically compared to what you would do for foreigners. That is the way they get around it.

Senator Meighen: While we are on this topic, do you, as a citizen and as an important player in the financial services industry, have any concern as to who owns our major players in the financial services sector?

Mr. McFeeters: It makes a lot of sense, for reasons that MacKay articulated well, to have Canadian owned and controlled financial institutions for community leadership, community philanthropy and employment. Those are lofty and desirable goals to have. We should pay some attention to it.

The reality is that the world is moving against us. Everything is becoming internationalized. You cannot fight the forces entirely. You can, up to a point, but ultimately you will concede something. We are doing it all the time.

Senator Meighen: You said in an earlier response to a question that you have to be big in order to fight globally. That does not mean you will succeed.

Mr. McFeeters: You have to be big up to a point.

Senator Meighen: Is it not difficult to set that point?

Mr. McFeeters: Yes, for sure. These are not easy things to figure out.

I know the chairman will take umbrage with this comment; but, again, it comes back to quality management. Better management can do better things. You cannot arbitrate that.

Senator Meighen: If you extended that, you could almost say that if you were the minister you would say, "My decision as minister as to whether the proposed bank mergers should go through will depend on my assessment of the quality of the management of those institutions." Is that fair?

Mr. McFeeters: In part. He might make that decision already. He will make the call. Who is to say what variables he will consider and what weight he will give to them? If I were him, I would look at that.

Le sénateur Meighen: C'est ce que M. MacKay a noté dans son rapport.

M. McFeeters: Exact. C'est en fait ce à quoi je veux en venir.

Il est peu probable que le ministre se réveille un matin dans une telle humeur. Cela ne se passe pas en Hollande, par exemple, ni dans d'autres pays. Par conséquent, je ne pense pas que cela puisse arriver ici non plus.

À cause de la libéralisation des échanges commerciaux et de tout ce qui s'ensuit, on ne peut pas agir différemment à l'échelle nationale et envers les étrangers. C'est de cette façon que l'on s'en sort.

Le sénateur Meighen: Puisque nous avons abordé ce sujet, êtes-vous, à titre de citoyen et d'acteur important dans l'industrie des services financiers, préoccupé par la question de savoir qui possède les principales entités du secteur des services financiers?

M. McFeeters: Il est tout à fait sensé, pour les motifs que M. MacKay a très bien formulés, d'avoir des institutions financières possédées et contrôlées par des intérêts canadiens, si l'on songe à l'impact que cela peut avoir en matière de leadership communautaire, de philanthropie au sein de la collectivité et au plan de l'emploi. Ce sont là des objectifs nobles et souhaitables. Nous devrions en tenir compte.

Mais en réalité, ce qui se passe dans le monde nous est contraire. Tout s'internationalise. On ne peut pas faire fi complètement de ces pressions. On peut le faire jusqu'à un certain point, mais en bout de ligne, il faudra concéder quelque chose. Nous le faisons tout le temps.

Le sénateur Meighen: Vous avez dit, en réponse à une question que l'on vous a posée plus tôt, qu'il faut avoir de l'envergure pour s'imposer à l'échelle mondiale. Cela ne signifie pas que vous réussirez.

M. McFeeters: Il faut avoir de l'envergure, jusqu'à un certain point.

Le sénateur Meighen: N'est-il pas difficile de fixer ce point?

M. McFeeters: Oui, évidemment. Ce ne sont pas des choses qu'il est aisé de déterminer.

Je sais que le président va prendre ombrage de cette observation; mais encore une fois, c'est à la qualité de la gestion que l'on revient. Avec une meilleure gestion, la qualité de ce que l'on accomplit est également meilleure. Vous ne pouvez arbitrer cela.

Le sénateur Meighen: Si l'on poussait votre observation plus loin, on pourrait presque dire que si vous étiez le ministre, vous diriez: «À titre de ministre, pour décider si oui ou non les fusions proposées de banques seront approuvées, je me fonderai sur mon évaluation de la qualité de la gestion au sein de ces institutions». Est-ce juste?

M. McFeeters: En partie. C'est une décision qu'il pourrait déjà prendre. C'est lui qui tranchera. Qui peut dire quels sont les facteurs qu'il prendra en considération et quel est le poids qu'il leur accordera? Si j'étais lui, c'est un facteur dont je tiendrais compte.

Senator Meighen: You have made it abundantly clear that the payments system is not a big deal. It will not change the world for you.

Mr. McFeeters: No, it will not.

Senator Meighen: Perhaps we are putting too much emphasis on it. However, it is something that some people feel is important. Have you given any thought to this: If the payments system were enlarged to encompass more people — for example, life insurance companies — would you expect that there would be two notional groups, the clearing banks and others; and the life insurance companies, for example, would look out for themselves and cross-insure, if I can use that expression, or would everybody who is in the club be responsible for everybody else?

Mr. McFeeters: Those things already exist. There are direct clearers and indirect clearers now. The major banks are all direct clearers with clearing centres across the country. The smaller trust companies are not direct clearers. They jitney off the banks.

We do have an industry association that supports the policyholders, that is, CompCorp. The banks have CDIC. There is that kind of back up. The systemic risk was a big issue. For the industry, however, if you ask the people who advocate access to the payments system what they would do with it, they do not know. They just know it is a good idea to be able to get on the highway. However, they do not know to where they are driving. When you do not know where you are going, any road will get you there. That is the problem with it.

Senator Stewart: One of Senator Kolber's questions raised the conundrum of whether we ought to be proceeding with a major restructuring of our financial services sector in a time of international instability. You, Mr. McFeeters, referred to the internationalization of the financial services sector. However, you did not go on to say that our experience at the moment, in the last year or so, is that this has resulted in both economic and political disasters in places such as Indonesia, even in Japan; and now Brazil is a possibility. We know all about Russia, although there is another complication in the case of Russia.

Given the existing situation around the globe in the financial services sector, do you think that the government today would set up the MacKay task force; or is the MacKay task force the product of a period before the instability that attended this globalization, was known to us? Has the MacKay task force been overtaken disastrously, in a sense, by events?

Mr. McFeeters: That is a very insightful thought. It had not occurred to me in that way.

Le sénateur Meighen: Vous nous avez bien fait comprendre que le système de paiements n'avait pas grande importance. Pour vous, cela ne changera pas le monde.

M. McFeeters: Non, c'est vrai.

Le sénateur Meighen: Peut-être accordons-nous à cela trop d'importance. Toutefois, pour certaines personnes, c'est effectivement un point important. Avez-vous réfléchi à ceci: si l'on élargissait le système de paiements de façon à ce qu'il englobe un plus grand nombre d'entités — par exemple, les compagnies d'assurance-vie — pensez-vous que cela aboutirait à créer deux groupes théoriques, les banques de compensation et les autres; et est-ce que les compagnies d'assurance-vie, par exemple, tenteraient de se protéger et de s'entre-assurer, si j'ose dire, ou bien est-ce que tous les membres du club se sentiraient responsables les uns des autres?

M. McFeeters: Ce genre de chose existe déjà. Actuellement, il y a des membres adhérents et des sous-adhérents. Les grandes banques sont toutes des membres adhérents dotés de centres de compensation dans tout le pays. Les plus petites compagnies de fiducie ne sont pas des membres adhérents. Elles dépendent des banques, comme des jitneys.

Il existe dans notre secteur une association qui soutient les titulaires de police, c'est la SIAP. Pour les banques, c'est la SADC. Ce genre de secours existe. Le risque systémique était une question très importante. Toutefois, pour ce qui est de l'industrie, si vous demandez à ceux qui réclament l'accès au système de paiements ce qu'ils feront de ce privilège, ils ne le savent pas. Ils pensent seulement que c'est une bonne idée de pouvoir emprunter l'autoroute. Mais ils ne savent pas quelle direction ils vont prendre. Quand on ne sait pas où va, on peut emprunter n'importe quelle route pour y aller. Le problème est là.

Le sénateur Stewart: Une des questions du sénateur Kolber posait le problème de l'opportunité de se lancer dans une réorganisation majeure de notre secteur des services financiers dans une période d'instabilité internationale. Vous-même, monsieur McFeeters, avez parlé de l'internationalisation du secteur des services financiers. Toutefois, vous n'avez pas ajouté que d'après ce que nous avons pu constater, disons, au cours de l'année qui vient de s'écouler, c'est que cette tendance a entraîné des désastres économiques et politiques dans des pays comme l'Indonésie, et même au Japon; et maintenant, c'est le Brésil qui est menacé. Nous savons ce qui se passe en Russie, même si le cas de la Russie est plus compliqué.

Étant donné la situation qui existe à travers le monde dans le secteur des services financiers, pensez-vous qu'aujourd'hui, le gouvernement prendrait la décision de créer le groupe de travail MacKay? Ou bien, est-ce que le groupe de travail MacKay est le produit d'une période où l'on ne pouvait pas prévoir l'instabilité qui a accompagné cette mondialisation? Ce groupe de travail a-t-il été lamentablement, dans un certain sens, dépassé par les événements?

M. McFeeters: Voilà qui est très perspicace. Je n'avais pas envisagé les choses de cette façon.

Factually, what happened, of course, is that MacKay rose out of the debate that went on incessantly before and after 1992 — with no resolution — on some of these issues. I think it was sort of a continuation of that, when Doug Peters was junior Minister of Finance and instituted this to try to get a resolution.

It is dealing with historical things. As you mentioned, and as I think about it now I agree with you, it really is not very prospective as to what the future might hold or how things might evolve. It is somewhat limited in its vision.

Senator Stewart: That answer anticipates what I expect might be your answer to my second question.

Your argument seemed to imply that the vision of the task force was biased in favour of the banks — for example, what you have said about tied selling.

You have said the task force — and these are my words, not yours — was long on hope and short on experience. If that is true, surely the credibility of the task force is very badly undercut. How do you explain the presuppositions of the task force, which seem to be quite removed from what experience has taught us?

Mr. McFeeters: It is not consistent. There are many things in the report that are useful and practical. One of the things that do not work, for instance, is the payments system. There is a hope and expectation that somehow access to that will build very large businesses that will compete with the banks. I do not believe that. It requires a huge investment in the systems to get there and to build the expertise. It will not really be a business then, but a common carrier. Those are the kinds of areas in which I think they were weak and where experience would have been helpful.

Another area that I did not mention was the suggestion concerning the ombudsman. It is a grand idea with which you cannot argue. To say they are wrong is like saying the RCMP does not have pepper spray. They are self-evident truths.

The implementation of them is very much more problematic, however. I do not think it will be effective to build these huge, bureaucratic ombudsman services. At a minimum, it will be expensive. That is one thing of which you can be sure. Whether it will be effective, I am doubtful. These are tough issues.

Senator Tkachuk: I agree with Senator Stewart that what we are struggling with in this report is the degree of competition in the financial services industry. We tend to lump those services together, but I like to separate them because one area can be quite different from another.

In the insurance industry you compete with many foreign insurance companies. How big a share of the marketplace do they have?

Dans les faits, la création du groupe de travail MacKay est une décision qui a été prise à la suite du débat incessant que suscitaient, avant et après 1992, certaines de ces questions — sans que cela aboutisse à rien. Je pense que c'est dans ce contexte que s'inscrit la décision de Doug Peters, qui était à l'époque ministre en second des Finances et qui a mis ce groupe de travail en place pour tenter de résoudre le problème.

Le groupe de travail voit les choses dans une perspective historique. Comme vous l'avez mentionné — et maintenant que j'y pense, je suis d'accord avec vous — le rapport ne dit pas grand-chose sur ce que l'avenir peut réserver ou sur la façon dont la situation peut évoluer. La vision est quelque peu limitée.

Le sénateur Stewart: En disant cela, vous anticipez sur ce que j'attendais que vous répondiez à ma deuxième question.

Vous avez laissé entendre, semble-t-il, que la vision du groupe de travail témoignait d'un préjugé en faveur des banques — par exemple, ce que vous avez dit à propos des ventes liées.

Vous avez dit que le groupe de travail — sans vous reprendre mot à mot — avait de grands espoirs, mais manquait d'expérience. Si cela est vrai, la crédibilité du groupe de travail est sérieusement remise en cause. Comment expliquez-vous les présuppositions du groupe de travail qui semblent ne pas concorder du tout avec ce que l'expérience nous a appris?

M. McFeeters: Ce n'est pas toujours le cas. On trouve dans le rapport beaucoup d'idées qui sont utiles et pratiques. Parmi celles qui ne marchent pas, par exemple, il y a ce qui concerne le système de paiements. On espère et on attend que, d'une façon ou d'une autre, l'accès à ce système permette l'émergence de grandes sociétés qui concurrenceront les banques. Je n'y crois pas. Il faut investir des sommes énormes dans les systèmes pour en arriver à ce stade et accumuler les compétences requises. Au bout du compte, ce ne sera pas vraiment une entreprise qui émergera, mais un commissionnaire. Voilà certains des domaines où, à mon avis, il y a des lacunes et où l'expérience aurait été utile.

Autre chose dont je n'ai pas parlé: la suggestion concernant le protecteur des citoyens. C'est une idée noble que l'on ne peut pas rejeter. Dire que le groupe de travail a tort en faisant cette suggestion, c'est comme dire que la GRC n'utilise pas de gaz poivré. Ce sont des vérités qui sautent aux yeux.

Cependant, leur mise en application est beaucoup plus problématique. Je ne pense pas que mettre en place les services énormes et bureaucratiques qu'exigera un protecteur du citoyen ait une utilité quelconque. Au minimum, cela coûte très cher. De cela, vous pouvez être sûr. Que cela soit utile, j'en doute. Ce sont là des questions difficiles à résoudre.

Le sénateur Tkachuk: Je suis d'accord avec le sénateur Stewart: ce que nous essayons d'élucider dans ce rapport, c'est le degré de concurrence qu'il faut établir au sein de l'industrie des services financiers. Nous avons tendance à les regrouper, mais je préfère les considérer séparément parce que l'un des volets est tout à fait différent de l'autre.

Dans l'industrie de l'assurance, vous êtes en concurrence avec de nombreuses compagnies étrangères. Quelle est l'importance de leur part de marché?

Mr. McFeeters: It is growing. This is where we started. Because companies like ours have been around for 110 or 120 years in Canada, we have built up a huge portfolio of individual insurance premiums, so it looks like we have a large revenue flow, which we do. However, at the margin are NN Financial, ING and TransAmerica; all the companies that are selling universal life. They are the major purveyors of insurance products.

Our sales in pure insurance are less now than they are in wealth accumulation or retirement products, segregated funds or annuities. That is the biggest market for us now. We are tied much more into the retirement market, although we still manufacture all the insurance products. Disability insurance is a large, relatively new product for companies like ours. The largest is a U.S. company, Paul Revere. There are some smaller Canadian companies. These are the products of today. It is a very competitive market.

Senator Tkachuk: Do you have breakdowns of sales figures for 1996 or 1997 of new products for new holders who have never done business before, disregarding past sales where you are accumulating premiums?

Mr. McFeeters: I do, although I do not have them with me. I think NN Financial is the largest generator of new premiums, by face amount, in Canada today.

The Chairman: I know you do not have the data here, but it would be helpful if you could send it to us.

Mr. McFeeters: Yes, we will do that, sir.

Senator Tkachuk: Who is NN Financial?

Mr. McFeeters: That is the Dutch company.

Senator Tkachuk: The MacKay task force report talks about opening the borders and allowing more competition in the banking business. From what we have been able to garner, it seems that the banking business is where we have the least amount of competition.

How difficult do you think it will be for U.S. and other foreign banks to be significant players in the marketplace in Canada at the retail level?

Mr. McFeeters: If a U.S. bank wanted to be a significant player at the retail level in Canada, it could do it. I do not think they have any interest in being a significant player at the retail level in Canada. They may come in and deal in niche markets such as commercial loans or wholesale banking where they can achieve good spreads and have a net interest cost that makes sense to them.

Senator Tkachuk: Would there be not much bricks and mortar?

M. McFeeters: Elle augmente. C'est à cause de cela que tout a commencé. Les compagnies comme la nôtre, qui existe depuis 110 ou 120 ans au Canada, ont accumulé un énorme portefeuille de primes d'assurance individuelle et à cause de cela, on peut penser que notre flux de recettes est important, ce qui est vrai. Toutefois, sur nos talons, on trouve NN Financial, ING et TransAmerica; ce sont toutes des compagnies qui vendent de l'assurance-vie universelle. Ce sont elles qui sont les principaux fournisseurs de produits d'assurance.

Nos ventes d'assurance pure ont maintenant baissé par rapport à celles qui concernent les produits touchant le patrimoine ou la retraite, les fonds distincts ou les rentes. C'est le plus gros marché pour nous à l'heure actuelle. Nous sommes beaucoup plus liés au marché des retraites, même si nous offrons encore tous les produits d'assurance. L'assurance-invalidité, un produit relativement nouveau pour des compagnies comme la nôtre, représente un gros marché. La compagnie la plus importante en ce domaine est américaine, il s'agit de Paul Revere. Il y a quelques compagnies canadiennes plus petites. Tels sont les produits offerts aujourd'hui. C'est un marché très concurrentiel.

Le sénateur Tkachuk: Avez-vous une ventilation des chiffres de 1996 ou 1997 correspondant aux ventes de nouveaux produits à de nouveaux titulaires de police avec lesquels vous n'aviez jamais traité auparavant, et distincts des ventes réalisées dans le passé sur lesquelles vous accumulez des primes?

M. McFeeters: Oui, mais je n'ai pas ces chiffres ici. Je pense que NN Financial est la compagnie canadienne qui, aujourd'hui, génère le plus de nouvelles primes, en capital assuré.

Le président: Je sais que vous n'avez pas ces données ici, mais ce serait utile que vous nous les fassiez parvenir.

M. McFeeters: Bien sûr, monsieur.

Le sénateur Tkachuk: Qui est NN Financial?

M. McFeeters: C'est la compagnie hollandaise.

Le sénateur Tkachuk: Dans son rapport, le groupe de travail MacKay parle d'ouvrir les frontières et de permettre à plus de concurrence de s'exercer dans le secteur bancaire. D'après les informations que nous avons pu recueillir, il semble que ce secteur est celui où il y a le moins de concurrence.

À votre avis, quel est le degré de difficulté auquel se heurteraient les banques américaines et étrangères pour devenir des acteurs importants sur le marché canadien, au niveau des services au détail?

M. McFeeters: Si une banque américaine voulait devenir un acteur important au niveau des services au détail au Canada, elle pourrait le faire. Je ne pense pas que les banques américaines soient intéressées à jouer un rôle important en ce domaine au Canada. Elles peuvent s'intéresser à des marchés à créneaux, comme les prêts commerciaux ou les services bancaires de gros, qui sont sources de bonnes marges et dont le coût d'intérêt net leur paraît raisonnable.

Le sénateur Tkachuk: Cela n'impliquerait-il pas la mise en place d'installations matérielles importantes?

Mr. McFeeters: I would say there would be none. There is a great hue and cry about keeping branch banks open in Canada. One wonders whether that is really in the best interests of consumers, or whether they would be better off with more electronic services. Maybe that would be more efficient and allow them access to more services than they get at a bank branch. I do not know. However, I cannot see any U.S. banks coming in and building those.

Senator Tkachuk: If we do not have the competition from the foreign banks at the retail level, we must rely on the credit unions to provide a little more competition. We see no new, significant players in the marketplace. You said that insurance companies will not get into the bank business directly in the near future and neither will the foreign banks. You see no one else competing for that business on the retail end, the consumer end, in the future.

Mr. McFeeters: Insurance companies are prohibited by law from taking deposits directly, so we cannot do it. As I said, the payments system will not make that much difference. That question would be better put to some U.S. bankers, I suppose, but I cannot see what would motivate them to set up a bank branch in Holland, Manitoba to service 250 wealthy farmers.

Senator Tkachuk: From your perspective as a leader in the financial services business and the insurance business, do you believe the banks when they say that they have to merge to compete?

Mr. McFeeters: That is the question. As I have said, whether or not they merge is rather irrelevant. There is huge concentration in that part of the sector already. Whether we have five banks or two and a half banks, it will not change the driving force. I do not think it matters whether there are more. It is just concentration. It is there.

Senator Tkachuk: How do you envision increasing competition in the banking business?

Mr. McFeeters: One way not to do it would be to foreclose companies like ours from acquiring large financial institutions. In the long run, we have a shot at being a major competitor to the banks if we are allowed to expand. If we are constrained, it will never happen.

Senator Tkachuk: When you say "large financial institution", are you talking about another bank?

Mr. McFeeters: The Royal Bank is three times larger than we are today and its profitability is probably six or seven times more than ours today. We aspire to those lofty numbers, but we must be able to make acquisitions. You cannot do it through normal growth. You must be able to make acquisitions or mergers, and you have to be able to do it with large institutions. Limiting us to below \$5 billion in equity is counterintuitive.

M. McFeeters: Selon moi, aucune. La fermeture éventuelle de certaines succursales bancaires a provoqué un tollé au Canada. On peut se demander si leur maintien est véritablement dans l'intérêt des consommateurs ou s'ils ne seraient pas mieux servis si l'on multipliait les services électroniques. Peut-être que ce serait plus efficace et que cela leur permettrait d'avoir accès à plus de services que ceux dont ils disposent dans une succursale bancaire. Je ne sais pas. Quoi qu'il en soit, je pense qu'aucune banque américaine n'a l'intention d'avoir pignon sur rue ici.

Le sénateur Tkachuk: Si la concurrence au niveau des services au détail ne vient pas des banques étrangères, il va falloir compter sur les coopératives de crédit pour rendre le marché un peu plus compétitif. Nous ne voyons aucun nouvel acteur d'importance sur le marché. Vous avez déclaré que les compagnies d'assurances n'allaient pas s'intéresser directement aux activités bancaires à court terme, et que ce n'est pas non plus le cas des banques étrangères. Selon vous, il n'y a personne d'autre qui pourrait se mettre sur les rangs à l'avenir dans le secteur des services au détail, des produits grand public.

M. McFeeters: La loi interdit aux compagnies d'assurances de prendre des dépôts directement, nous ne pouvons donc pas le faire. Comme je l'ai dit, l'accès au système de paiements ne fera pas grande différence. Il serait sans doute préférable de poser la question à certains banquiers américains, mais je ne vois pas ce qui les inciterait à installer une succursale bancaire à Holland, au Manitoba, pour desservir 250 riches agriculteurs.

Le sénateur Tkachuk: De votre point de vue de chef de file dans le secteur des services financiers et de l'assurance, pensez-vous que les banques disent vrai lorsqu'elles prétendent qu'elles doivent fusionner pour faire face à la concurrence?

M. McFeeters: C'est bien la question qui se pose. Comme je l'ai dit, qu'elles fusionnent ou non n'a finalement pas grande importance. Il existe déjà dans ce secteur une énorme concentration de capitaux. Que l'on ait cinq banques ou deux et demi, cela ne change rien à l'élément moteur. Je ne pense pas que le fait qu'il existe plus de banques ait de l'importance. C'est juste une question de concentration de capitaux. Cela existe déjà.

Le sénateur Tkachuk: Comment, à votre avis, peut-on accentuer la concurrence dans le secteur bancaire?

M. McFeeters: Une bonne façon d'aller à l'encontre de cet objectif serait d'interdire à des compagnies comme la nôtre d'acquérir de grandes institutions financières. À long terme, nous avons une chance de devenir un concurrent d'importance pour les banques si l'on nous permet de prendre de l'expansion. Si on nous met les bâtons dans les roues, cela n'arrivera jamais.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous dites «grande institution financière», parlez-vous d'une autre banque?

M. McFeeters: La Banque Royale est trois fois plus importante que nous le sommes aujourd'hui, et sa rentabilité représente probablement six ou sept fois la nôtre. Nous aspirons à atteindre ces chiffres élevés, mais il faut que nous puissions faire des acquisitions. On ne peut arriver à cela grâce à une croissance normale. Il faut pouvoir faire des acquisitions ou des fusions et il faut que ce soit de grandes institutions. Nous limiter au-dessous

Senator Tkachuk: When you say "acquire larger institutions", are you talking about acquiring a bank? I am trying to get a handle on the meaning of: increasing the competition for consumers in the marketplace. You say you can be helpful there by removing this impediment, but what exactly are you talking about?

Mr. McFeeters: As someone mentioned earlier this morning, if Great-West/London Life wanted to acquire Manulife after they demutualize, we could not do that under the MacKay proposal. That is wrong. It does not serve anyone's interests. We are precluded solely because of our ownership structure, which I believe has served the industry and the country very well. I think we should be able to make those acquisitions and others. That is the only way we will start to approach the scale of the banks.

Senator Di Nino: You said you would not be able to acquire a demutualized Manulife. Is it correct to say that you would not be able to make that acquisition unless your company became more widely held?

Mr. McFeeters: That is correct.

The Chairman: The proposal under MacKay and also under the demutualization proposal rules, which I presume you have seen, is that the four large demutualizing companies would have to remain widely held for some period of time. Under MacKay, those above \$5 billion would have to remain widely held permanently.

Is it your view that they should not have to be widely held? Forget about your own case. Should all of those companies be allowed to be closely held?

Mr. McFeeters: I do not argue that they need to be closely held. I am not arguing the converse, that we should be going to a closely held regime. I am only arguing that because we are not widely held, we should not be precluded from acquiring a large institution, even though it happens to be widely held.

The Chairman: That does not answer my question. My question was simply this: Should any one of the four be allowed to be closely held? You clearly think they ought to be allowed to be closely held in the sense that you ought to be able to acquire them. At least you ought to be able to hold them closely held. Should someone else be able to hold them closely held, or is there something special about your case?

d'un seuil de 5 milliards de dollars en capitaux propres est contre-intuitif.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous dites «acquérir de grandes institutions», parlez-vous d'acquérir une banque? J'essaie de saisir ce que signifie: accroître la concurrence sur le marché dans l'intérêt des consommateurs. Vous dites que sur ce point, vous pouvez jouer un rôle utile en faisant disparaître cet obstacle, mais de quoi parlez-vous au juste?

M. McFeeters: Quelqu'un l'a mentionné plus tôt ce matin, si la Great-West/London Life voulait acquérir la Financière Manuvie une fois qu'elle sera démutualisée, elle ne pourrait le faire si on accepte la proposition du rapport MacKay. Ce n'est pas une bonne chose. Ce n'est dans l'intérêt de personne. On nous empêche d'agir ainsi uniquement à cause de la structure de notre régime de propriété qui, je crois, a très bien servi l'industrie et le pays. Je pense que nous devrions être autorisés à faire ce genre d'acquisition et d'autres. C'est la seule façon dont nous pourrions commencer à nous rapprocher de l'échelle sur laquelle opèrent les banques.

Le sénateur Di Nino: Vous avez déclaré que vous ne pourriez pas acquérir la Financière Manuvie une fois démutualisée. Est-il juste de dire que vous ne pourriez pas faire cette acquisition à moins que votre compagnie soit plus largement ouverte?

M. McFeeters: C'est exact.

Le président: La proposition avancée par le Groupe de travail MacKay, ainsi d'ailleurs que celle qui a trait aux règles de démutualisation, que vous avez vue, je présume, est celle-ci: les quatre grandes compagnies qui s'engageraient dans un processus de démutualisation seraient tenues de rester largement ouvertes pendant quelque temps. Selon la proposition MacKay, celles dont les capitaux propres dépassent 5 milliards de dollars seraient tenues de conserver un capital largement réparti de façon permanente.

Pensez-vous qu'il ne devrait pas en être ainsi? Ne parlons pas de votre propre cas. Ces compagnies devraient-elles être autorisées à avoir peu d'actionnaires?

M. McFeeters: Je ne dis pas qu'il faudrait que ce soit des sociétés à capital fermé. Je ne dis pas qu'à l'inverse de la proposition, nous devrions nous orienter vers un régime qui restreindrait le nombre d'actionnaires. Je prétends seulement que ce n'est pas parce que nous ne sommes pas une compagnie à capital largement ouvert que l'on devrait nous empêcher d'acquérir une grande institution, même s'il se trouve qu'elle est ouverte à un grand nombre d'actionnaires.

Le président: Vous ne répondez pas à ma question. Ma question était simplement celle-ci: devrait-on permettre à l'une ou l'autre des quatre compagnies concernées d'avoir peu d'actionnaires? Il est clair que d'après vous, on devrait le leur permettre, dans le sens où vous pensez que vous devriez pouvoir en faire l'acquisition. Du moins, vous devriez pouvoir les détenir à titre de sociétés ayant peu d'actionnaires. Est-ce quelqu'un d'autre devrait être autorisé à procéder ainsi ou y a-t-il quelque chose de spécial dans votre cas?

Mr. McFeeters: No. The other major financial institution of which I am aware that falls within our particular structure is Canada Trust. I should say they should have an opportunity.

The Chairman: Should an American have an opportunity to buy it?

Mr. McFeeters: MacKay suggests that, in certain circumstances, Americans should.

The Chairman: He suggested it for the same reason we allowed the Hongkong Bank to buy Bank of British Columbia. It was a difficult situation. Take that off the table. I am trying to understand generally who ought to have the right to buy big insurance companies. Which closely held company ought to have the right to buy big insurance companies? Is it just you, which is an interesting competitive advantage, or is it in fact other people?

Mr. McFeeters: Whatever the domestic rules are, I think you must say they apply to foreigners as well.

Again, though, you come back to the ministerial approval. Are they fit and proper? He has the final call, just as it is in other countries. That is the way they control banks. I would say the same kind of regime could well work here.

Yes, I would say foreigners could acquire them, if they were not widely held, subject to tests of fit and proper as determined by the Minister of Finance.

Senator Kroft: Mr. McFeeters, I should like to take advantage of your being here to help us with a broad view of the MacKay report, because I found myself in a bit of a dilemma as I listened to you.

MacKay predicates his view of the new financial era as being one in which all sorts of things are possible, built on a foundation of new levels of competition. Things can be done because they move toward competition. A fundamental foundation of that competition, he says, are the existing major financial institutions, very much like yours. He even went so far as to say before us that there would be almost-banks under another name at one point. He blurred the distinction on gathering of capital. You get yours in one way; banks get theirs in another way. Basically, you would all be like banks and there would be one great world of competition serving the Canadian people.

In that environment, he would not by definition rule out necessarily a merger of banks. He would not say it is okay, but he would remove the by-definition prohibition of that. However, it is predicated on all those assumptions.

You now say that the assumptions are not valid because MacKay is misguided in terms of the importance of the undue weighting of the payments system, access to capital, and other restrictions, that in fact it is not realistic to see the attack on the

M. McFeeters: Non. L'autre grande institution financière qui, à ma connaissance, a la même structure que la nôtre est Canada Trust. À mon avis, on devrait lui donner la possibilité de le faire.

Le président: Devrait-on aussi la donner à une compagnie américaine?

M. McFeeters: C'est ce que suggère M. MacKay, dans certaines circonstances.

Le président: Il a suggéré cela pour la même raison qui a été invoquée lorsque nous avons autorisé la Banque de Hongkong à acheter la Banque de la Colombie-Britannique. Les circonstances étaient difficiles. Oublions cela. J'essaie de déterminer, en général, qui devrait avoir le droit d'acheter de grandes compagnies d'assurances. Quelle compagnie ayant peu d'actionnaires devrait avoir le droit d'acheter de grandes compagnies d'assurances? Vous seulement — ce qui représente un avantage concurrentiel intéressant — ou en fait, d'autres?

M. McFeeters: Quelles que soient les règles qui s'appliquent à l'échelle nationale, je pense que vous devez dire qu'elles régissent également les compagnies étrangères.

Encore une fois, on revient à l'approbation du ministre. Ces compagnies ont-elles l'aptitude et la compétence voulues? C'est lui qui a le dernier mot, comme dans d'autres pays. C'est la façon dont ils contrôlent les banques. Je dirais que le même type de régime pourrait fort bien marcher ici.

Oui, je dirais que des intérêts étrangers pourraient acquérir ces compagnies, même si elles n'étaient pas largement ouvertes, à condition que le ministre des Finances ait déterminé leur aptitude et leur compétence.

Le sénateur Kroft: Monsieur McFeeters, j'aimerais profiter de votre présence ici pour que vous nous aidiez à inscrire le rapport MacKay dans une large perspective, parce qu'en vous écoutant, je me retrouve un peu devant un dilemme.

Dans l'esprit de M. MacKay, au cours de la prochaine ère financière, dont le fondement sera de nouveaux niveaux de concurrence, toutes sortes de choses seront possibles. On pourra les faire parce qu'elles iront dans le sens de la concurrence. D'après lui, un des piliers de cette concurrence sera les principales institutions financières qui existent actuellement, comme la vôtre. Il a même été jusqu'à déclarer devant nous qu'à un moment donné, il existerait des quasi-banques, sous un autre nom. Cela rend la distinction entre les moyens d'acquérir des capitaux moins nette. Vous le faites d'une certaine façon et les banques utilisent un autre moyen. Essentiellement, vous seriez comme des banques, et il existerait un seul et même marché concurrentiel au service de la population canadienne.

Dans un tel environnement, M. MacKay ne s'opposerait pas nécessairement et par définition à une fusion de banques. Il n'a pas dit qu'il était d'accord, mais qu'il supprimerait l'interdiction, par définition, d'une telle éventualité. Toutefois, cela repose sur toutes ces hypothèses.

Vous dites qu'elles ne sont pas valables parce que M. MacKay donne trop d'importance au système de paiements, à l'accès aux capitaux et à d'autres restrictions et qu'en fait, il n'est pas réaliste de considérer que s'attaquer à la position prise par les banques est

banks' position as being as aggressive or as competitive with the banks, as MacKay suggests it is. On the other hand, I hear you say that you have no problem with the idea of the merger of the banks.

I am caught because he is setting the threshold of competition necessary as a precondition for that, and you are saying, "I do not think his foundation is right, but I do not care. I am not too worried because the concentration is all there anyway."

I realize this leads you a little bit out of strictly your industry, but you are an important player in the financial world of this country so I would like to know your view. Do you say that in spite of the fact that we will not get the competition that MacKay thinks we will, bank mergers are probably okay? Is that what you are telling us?

Mr. McFeeters: No, I did not think I was.

Senator Angus: I did not hear that answer to my question.

Mr. McFeeters: Again, I would say that there is a great deal of good stuff in the report, good research and useful information to create discussion.

I think he is overly optimistic in predicting that there will emerge financial institutions, particularly out of the life insurance sector, that will compete with the banks even on the scale they are at today. I do not think the tools are there to do that. I have cited a particular example of our case relating to ownership that would preclude us from getting there.

I am not expressing a point of view on the mergers either from a business point of view or from a public policy point of view. I am just observing what I thought was factually correct, that the banking system is an oligopoly today. It will be an oligopoly tomorrow whether they merge or not. You are building much larger institutions. I am sure that will improve their profitability. Whether it will improve their capability to deliver products or services remains to be seen.

Senator Kroft: Will it make tougher competition the next time you go up against the Royal Bank trying to buy an insurance company?

Mr. McFeeters: They are tremendous competition now. They are dominant. It is pervasive everywhere you go. Banks are great franchises. I would love to own one. They have added a lot of value to the country. You cannot knock the banks. They get a lot of criticism, some of it unjust, but they have added a lot of value to the country for many years. We have given them a lot of public policy preferences, but we have received a lot in return. The question is about going forward from today.

I am not expressing a point of view for or against the mergers. I am just saying that I do not think that it will change the economic reality of what the Canadian banks are today. They are an

une réaction d'agressivité qui témoigne du désir de faire concurrence aux banques, ce que prétend M. MacKay. D'un autre côté, vous dites que l'idée d'une fusion des banques ne vous pose aucun problème.

Je suis perplexe parce qu'il fixe le seuil de la concurrence nécessaire en disant que c'est une condition préalable et vous nous dites: «Je ne pense pas que ce sur quoi il se fonde soit exact mais cela m'est égal. Je ne suis pas vraiment inquiet parce que la concentration de capitaux existe déjà de toute façon.»

Je me rends compte que cela dépasse un peu le cadre strict de votre industrie, mais vous êtes un acteur important dans le secteur financier de ce pays, et j'aimerais connaître votre point de vue. Pensez-vous que, en dépit du fait que nous n'atteindrons pas le niveau de concurrence que M. MacKay prévoit, les fusions de banques ne posent probablement pas de problème? Est-ce le sens de vos propos?

M. McFeeters: Non, je ne pense pas que ce soit cela.

Le sénateur Angus: Ce n'est pas ainsi que j'ai interprété la réponse à ma question.

M. McFeeters: Je le répète, il y a beaucoup de bonnes choses dans le rapport, de bonnes recherches et des informations utiles pour lancer une discussion.

Je pense que M. MacKay est trop optimiste lorsqu'il prévoit l'émergence, notamment au sein du secteur de l'assurance-vie, d'institutions financières qui seront en mesure de concurrencer les banques même si elles ont la taille qu'elles ont aujourd'hui. Je ne pense pas que nous ayons les outils nécessaires pour y parvenir. J'ai cité notre cas en exemple en disant que le régime de propriété nous empêcherait d'atteindre ce but.

Je n'exprime pas d'opinion sur les fusions, ni en tant qu'homme d'affaires, ni en termes de politique publique. Je me contente de rappeler ce qui, selon moi, est la réalité: à l'heure actuelle — le système bancaire est un oligopole. Il restera un oligopole demain, que les fusions aient lieu ou non. On veut édifier des institutions beaucoup plus grandes. Je suis sûr que cela améliorera leur rentabilité. Mais il reste à voir si cela améliorera leur capacité de fournir des produits ou des services.

Le sénateur Kroft: La concurrence sera-t-elle plus dure à cause de cela la prochaine fois que vous tenterez d'acquérir une compagnie d'assurances et que l'autre partie intéressée sera la Banque Royale?

M. McFeeters: Les banques représentent déjà une concurrence énorme. Elles occupent une position dominante. Elles envahissent tout. Les banques sont des franchises extraordinaires. Je serai ravi d'en posséder une. Elles ont ajouté beaucoup de valeur au pays. On ne peut pas les dénigrer. Elles s'attirent beaucoup de critiques, parfois injustes, mais elles ont ajouté beaucoup de valeur au pays pendant de nombreuses années. On leur a accordé, par le biais de la politique gouvernementale, beaucoup de privilèges, mais nous avons beaucoup reçu en échange. La question qui se pose est de savoir quoi faire à partir de là.

Je ne me déclare pas pour ou contre les fusions. Je dis simplement qu'à mon avis, cela ne changera pas la réalité économique qui fait des banques ce qu'elles sont aujourd'hui.

oligopoly, and they will be so tomorrow regardless of what happens. We must live with that. Oligopolies are common. Everyone takes it as a pejorative term, including the banks, but it is not. Oligopolies exist everywhere: automobiles, petroleum, glass. That is very much a common form of economic activity.

What is not common is pure competition. The banks sometimes like to argue that they are not an oligopoly but pure competition, which is foolish. Pure competition almost never exists in an economy, and it certainly does not exist with the banks.

Senator Oliver: You have told us how your company has changed in the 100 some odd years that you have been in business. You no longer go out and sell strictly whole life insurance policies. You have moved to term and group and disability and other things. Finally, you said you have now moved to a set of wealth management, and that is where your money is.

A life insurance agent goes to someone's home and says, "Look, you are husband and wife; you are married; you have a child. Here are some insurance proposals for you." As part of your umbrella, you also have Investors. Does your life insurance salesperson also talk about investments, and where do you draw the line? Do they say, "If you are interested in a form of mutual fund, we have a company called Investors that is also closely held"? How do you manage to get around that problem, and how many of your London Life sales people sell Investors products?

Mr. McFeeters: None. We have an intercorporate agreement with Investors that allows them to sell our Great-West Life insurance product, and they sell others. I think they have Aetna on their shelf and maybe one or two others, perhaps Canada Life. Investors's representatives also come to clients who need not only mutual funds but insurance protection.

We have intercorporate agreements with a number of people. However, it does not go the other way. Investors is what we like to call a modern, exclusive advice distribution channel. Investors' products are for Investors' representatives, not for representatives of Great-West or London Life.

We have our own small mutual fund company inside London Life called Maxim. Of course, we also have segregated funds that are the economic equivalent of mutual funds, but with some additional benefits.

Everyone needs a safe fund. Not everyone needs a mutual fund.

Senator Oliver: Is there any relationship between Maxim and Investors in terms of shareholders?

Mr. McFeeters: No, not at the moment. It is owned by London Life.

Elles constituent un oligopole, et cela restera vrai demain, quoi qu'il arrive. Il faut vivre avec. Les oligopoles ne sont pas rares. Tout le monde pense que c'est un terme péjoratif, même les banques, mais c'est faux. Il y a des oligopoles partout: dans le secteur de l'automobile, du pétrole, du verre. C'est une forme d'activité économique très commune.

Ce qui n'est pas commun, c'est la concurrence pure. Parfois, les banques se plaisent à dire qu'elles ne constituent pas un oligopole, mais qu'elles exercent une concurrence pure, ce qui est ridicule. La concurrence pure n'existe presque jamais dans une économie, et ce ne sont certes pas les banques qui l'exercent.

Le sénateur Oliver: Vous nous avez expliqué comment votre compagnie avait évolué au fil des quelque 100 années qui se sont écoulées depuis qu'elle a été créée. Vous ne vendez plus strictement des polices d'assurance-vie entière. Vous êtes passé à l'assurance-vie temporaire, l'assurance collective, l'assurance-invalidité, et cetera. Enfin, vous avez dit que vous offrez maintenant une série de produits du domaine de la gestion des patrimoines et que c'est la principale source de recettes pour vous.

Un agent d'assurance-vie se rend chez quelqu'un et dit: «Écoutez, j'ai quelques propositions d'assurance à vous faire, à vous qui êtes mari et femme, qui êtes mariés et qui avez un enfant.» Votre compagnie parapluie comprend aussi Investors. Est-ce que votre agent d'assurance-vie parle aussi d'investissement, et quelles sont les limites que vous avez fixées à cela? Dit-il: «Si un fonds commun de placement vous intéresse, nous avons une compagnie qui s'appelle Investors et qui a également peu d'actionnaires»? Comment contournez-vous ce problème et combien d'agents de la London Life vendent des produits d'Investors?

M. McFeeters: Aucun. Nous avons une entente intersociétés avec Investors qui leur permet de vendre les produits d'assurance de la Great-West, parmi d'autres. Je pense qu'ils offrent les produits d'Aetna et de deux ou trois autres compagnies, Canada Vie, je crois. Les représentants d'Investors traitent également avec des clients qui s'intéressent non seulement aux fonds communs de placement, mais à l'assurance.

Nous avons conclu des ententes intersociétés avec plusieurs compagnies. Toutefois, cela ne marche pas dans l'autre sens. Investors, comme nous nous plaisons à le dire, est un canal de distribution de conseils moderne et exclusif. Les produits d'Investors sont réservés aux représentants d'Investors, ceux de la Great-West ou de la London Life ne les offrent pas.

Au sein de la London Life, nous avons notre propre petite compagnie de fonds communs de placement qui s'appelle Maxim. Bien entendu, nous avons également des fonds distincts, l'équivalent économique des fonds communs de placement avec des avantages supplémentaires.

Tout le monde a besoin d'un fonds sûr. Mais tout le monde n'a pas besoin d'un fonds commun de placement.

Le sénateur Oliver: Y a-t-il une relation quelconque entre Maxim et Investors au plan des actionnaires?

M. McFeeters: Non, pas à l'heure actuelle. Maxim est la propriété de la London Life.

Senator Oliver: Assuming for the moment that there is no MacKay task force report, and assuming you accept that today in Canada we have a pretty good financial services industry, but because of technology, global pressures and other things, we have to change. Would you agree with me that one of the things that legislators should be looking at is finding a way to get more global banks into Canada so we can have more competition in our banking sector; or is that important?

Mr. McFeeters: I am probably the wrong guy to have an informed view on that.

Senator Oliver: You have given a lot of thought to banks as possible competitors.

Mr. McFeeters: You cannot argue with competition. Competition is a good thing. However, as businessmen, we all seek larger market share. If we had our way, we would all want monopolies. The ultimate aim of all businessmen is to achieve a monopoly in their market.

It has not been possible, since the days of Rockefeller, to achieve that. Those things do not happen any more. From a business point of view, I would say, no, I do not want any more competition.

Senator Oliver: Would Canadians be better served by having more competition in Canada provided by some large foreign banks?

Mr. McFeeters: That is a difficult question. The Canadians who will be served by large foreign banks coming in will be businesses.

Senator Oliver: Is that not good for Canada?

Mr. McFeeters: That is what I say. Large banks will not be interested in operating small retail outlets. They might be interested in getting your credit card business. There are many of them trying to do that. Are you talking about credit granting?

Senator Oliver: I am talking about corporate commercial banking.

Mr. McFeeters: In corporate commercial banking, yes, we could use more competition, as we could in investment banking. There used to be more competition in investment banking, but there is none today. The price is the same.

Many Canadian institutions do have access to foreign capital markets. The Yankee bonds have been around for years and there are many institutions, like ours, that are now routinely raising money in the States.

Senator Oliver: You are a company of about \$80 billion. You are a little larger than most.

Le sénateur Oliver: Prêsumons un instant que le rapport du groupe de travail MacKay n'existe pas et que vous êtes d'accord pour dire qu'à l'heure actuelle, au Canada, il existe une industrie des services financiers qui ne marche pas mal du tout, mais qu'à cause de la technologie, des pressions qui s'exercent à travers le monde et d'autres choses de ce genre, un changement s'impose. Seriez-vous d'accord avec moi pour dire que les législateurs devraient chercher, entre autres, à trouver un moyen d'attirer plus de banques opérant à l'échelle mondiale au Canada, afin de créer une concurrence plus vive dans notre secteur bancaire; est-ce important?

M. McFeeters: Je ne suis probablement pas celui qui pourrait vous donner une opinion éclairée à ce sujet.

Le sénateur Oliver: Vous avez beaucoup réfléchi à la question de la concurrence éventuelle que pourraient représenter les banques pour vous.

M. McFeeters: On ne peut pas être contre la concurrence. La concurrence est une bonne chose. Toutefois, à titre de gens d'affaires, nous cherchons à accaparer une plus grande part de marché. S'il n'en tenait qu'à nous, nous voudrions tous des monopoles. L'objectif ultime de tous les hommes d'affaires est de détenir un monopole sur leur marché.

Personne n'y est parvenu depuis l'époque de Rockefeller. Ce genre de chose n'arrive plus. Dans ma perspective d'homme d'affaires, je dirais que non, je ne veux pas davantage de concurrence.

Le sénateur Oliver: Les Canadiens seraient-ils mieux desservis s'il existait dans notre pays plus de concurrence venant de quelques grandes banques étrangères?

M. McFeeters: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre. Les Canadiens qui profiteront de la présence de grandes banques étrangères seront des entreprises.

Le sénateur Oliver: N'est-ce pas bénéfique pour le Canada?

M. McFeeters: C'est ce que je dis. Exploiter des petits points de vente au détail n'intéressera pas les grandes banques. Vous avoir comme client, à titre de détenteur d'une carte de crédit, pourrait les intéresser. Bon nombre d'entre elles essaient de faire cela. Parlez-vous de l'octroi de crédit?

Le sénateur Oliver: Je parle des services bancaires commerciaux.

M. McFeeters: Dans le secteur des services bancaires commerciaux, c'est vrai, il pourrait y avoir plus de concurrence, tout comme dans le domaine des services bancaires d'investissement. Il y a eu plus de concurrence autrefois dans ce domaine, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. Le prix est le même.

De nombreuses institutions canadiennes ont en fait accès aux marchés financiers étrangers. Les obligations Yankee circulent depuis des années, et de nombreuses institutions comme la nôtre réunissent systématiquement des fonds aux États-Unis.

Le sénateur Oliver: Votre compagnie pèse environ 80 milliards de dollars. Elle est un peu plus importante que la plupart de celles qui sont en place.

Mr. McFeeters: Many companies raise money in the States.

On another subject, I would just say that the Canadian Institute of Chartered Accountants think that they do write the laws of nature.

The Chairman: This committee has twice been on record as favouring the change. We will have some fun this afternoon because our last witness is the CICA.

Mr. McFeeters: You will not convince them. They do think that, somehow, they commune with God. We have the toughest business combination accounting rules in the world. I submit to you that we do not need that and cold weather, too.

The Chairman: In all your comments about the mergers that you might or might not do, but would like to have the opportunity to do, you have said the test that you think you should meet should be the Competition Bureau test, along with the "fit and proper" test of ownership by the minister. You made no comment whatsoever on the public interest review process test that a company of your size would be subject to under the MacKay task force rules.

Am I to infer from that that you find it acceptable, or that you just wish it would go away?

Mr. McFeeters: You can infer either of those things. It is not something that I feel particularly offended or threatened by. I went through such a process, which was an informal, ad hoc process, when we were acquiring London Life.

The Chairman: That is quite right. However, it was not the kind of public, formal review process that MacKay proposes. You are the one company in Canada in the last year that would have been subjected to it had it been in place.

Had you known that you would have to face that hurdle when you went into discussions with London Life, would it have had an impact?

Mr. McFeeters: Yes, it would have had an impact. There are many hurdles that you have to jump in any large acquisition. These are not trivial matters. They are difficult issues to face. This would be another test. It is not one that I would particularly welcome, but I certainly believe that this was in the public interest. It certainly was not against the public interest. We added a lot of value to the enterprise; but I would not welcome it.

The Chairman: You would not welcome it, but you are not adamantly opposed to it.

Mr. McFeeters: You cannot oppose such things.

M. McFeeters: De nombreuses compagnies réunissent des fonds aux États-Unis.

Sur un tout autre sujet, j'aimerais simplement dire que l'Institut canadien des comptables agréés estime être l'auteur des lois de la nature.

Le président: Le comité s'est prononcé deux fois publiquement en faveur du changement proposé. Nous allons bien nous amuser cet après-midi parce que notre dernier témoin, c'est l'ICCA.

M. McFeeters: Vous n'arriverez pas à les convaincre. Ils pensent que, d'une façon ou d'une autre, ils sont en communion avec Dieu. Nous sommes soumis aux règles comptables sur le regroupement d'entreprises les plus sévères du monde. Je vous dirais qu'à mon avis, il n'est pas nécessaire de nous imposer cela, à nous qui devons aussi supporter le froid.

Le président: Dans toutes vos observations sur les fusions que vous pourriez faire ou non, mais que vous aimeriez avoir la possibilité de faire, vous avez indiqué que le test qui devrait s'appliquer, à votre avis, devrait être celui du Bureau de la concurrence, à quoi il faut ajouter, en ce qui a trait au régime de propriété, l'avis du ministre quant à l'aptitude et à la compétence. Vous n'avez fait absolument aucun commentaire sur l'examen d'intérêt public auquel serait soumise une compagnie de votre taille si les règles proposées par le groupe de travail MacKay sont adoptées.

Dois-je en conclure que vous jugez cela acceptable ou que vous souhaitez tout simplement que cette proposition ne soit pas retenue?

M. McFeeters: Vous pouvez tirer l'une ou l'autre conclusion. Je ne me sens pas particulièrement visé ni menacé par ce genre de chose. Je suis passé par un tel processus, qui a pris la forme d'un examen informel, ponctuel, lorsque nous nous sommes portés acquéreurs de la London Life.

Le président: C'est tout à fait juste. Toutefois, il ne s'agissait pas de l'examen public, formel que propose M. MacKay. S'il avait été requis l'an dernier, vous êtes la seule compagnie canadienne qui aurait dû s'y plier.

Si vous aviez su que vous auriez à franchir cet obstacle au moment où vous avez lancé les négociations avec la London Life, cela vous aurait-il influencé?

M. McFeeters: Oui, cela aurait eu une certaine influence. Lors d'une acquisition importante, il y a de nombreux obstacles à franchir. Ce ne sont pas des peccadilles, il y a des questions difficiles à résoudre. Ce serait un autre test. Cela ne m'enchanterait guère, mais je suis convaincu que cette acquisition était dans l'intérêt public. Elle n'allait certainement pas à l'encontre de cet intérêt. Nous avons ajouté beaucoup de valeur à l'entreprise; néanmoins, cela ne m'enchanterait pas.

Le président: Vous ne seriez pas pour, mais vous n'êtes pas absolument contre.

M. McFeeters: On ne peut pas être contre des choses de ce genre.

The Chairman: You would be surprised what people can oppose.

Listening to your answers on a number of the questions, particularly from Senators Angus, Stewart, and Kolber, and noting your opening comment about why would we substitute experience in favour of hope, my sense is that, on balance, you would be quite content if the government did nothing with MacKay but simply stuck to the status quo. Is that a reasonable assumption?

Mr. McFeeters: I had not thought of it in those terms. I did not think that it was all or nothing. I was trying to identify areas that, for my company, would have restricted our growth and success in the future.

Could we live with the status quo? My view is you could continue for quite a few years without any significant changes. I do not think the world would come to an end or anybody would be particularly hurt, if that were the case.

You cannot close your mind to change. Change happens whether we like it or not and we must evolve. The thing is to evolve in a way that is measured and sensible and does not produce unexpected outcomes. Part of the problem with it is that from a businessman's point of view, in terms of the outcomes projected, it is unlikely that we would get that kind of optimistic output.

The Chairman: Thank you, Mr. McFeeters, for taking the time to be with us. We appreciate it.

Mr. Stewart, we appreciate you taking the time to be with us this morning. Please proceed.

Mr. Donald A. Stewart, President and Chief Executive Officer, Sun Life Assurance Company of Canada: Mr. Chairman, honourable senators, I am delighted to be here this morning. With me is Christopher Barry, Assistant Vice-President, Government and Industry Relations.

We very much appreciate the opportunity to share Sun Life's perspective on the key issues identified in the task force report. I commend Mr. Harold MacKay and the members of the task force for producing a very valuable and comprehensive road map for the future of the financial services sector in Canada.

Notwithstanding our overall favourable view of the quality of the report, we have some reservations about the application of aspects of the recommendations as they apply to Canadian international life insurers. Given the dominance of the large Canadian banks, which have an aggregate share of total financial sector assets of 37 per cent, it is not surprising to find the commensurate emphasis on banking issues throughout the report.

Le président: Vous seriez surpris de savoir à quoi s'opposent les gens.

J'ai écouté les réponses que vous avez données à plusieurs questions, notamment celles des sénateurs Angus, Stewart et Kolber, j'ai noté, dans votre déclaration liminaire, que vous vous demandiez pourquoi nous devrions sacrifier l'expérience à l'espoir. J'en déduis qu'au bout du compte, vous seriez tout à fait satisfait si le gouvernement ne donnait pas suite au rapport MacKay, mais s'en tenait tout simplement au statu quo. Ai-je raison de supposer cela?

M. McFeeters: Je n'avais pas envisagé la chose en ces termes. Je ne pensais pas que c'était tout ou rien. J'essayais de cerner ce qui aurait pu restreindre la croissance et la réussite de ma compagnie à l'avenir.

Pourrions-nous nous contenter du statu quo? À mon avis, on pourrait continuer pendant bien des années sans apporter quelque changement important que ce soit. Si c'était le cas, je ne pense pas que ce serait la fin du monde, ni que qui que ce soit en subirait des conséquences particulièrement négatives.

Vous ne pouvez pas ignorer le changement. Les choses changent, que nous le voulions ou non, et c'est à nous d'évoluer. Il faut toutefois évoluer de façon mesurée et raisonnable afin d'éviter que cela ait des conséquences imprévues. De mon point de vue d'homme d'affaires, le problème que posent en partie les résultats que l'on escompte, c'est qu'il est peu probable que ces propositions aboutissent à instaurer une situation aussi rose qu'on l'imagine.

Le président: Merci, monsieur McFeeters d'avoir pris le temps de vous joindre à nous. Nous vous en savons gré.

Monsieur Stewart, nous sommes heureux de vous accueillir ce matin. Vous avez la parole.

M. Donald A. Stewart, président et chef de la direction de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureux d'être ici ce matin. Je suis accompagné de Christopher Barry, vice-président adjoint, Relations avec l'État et les entreprises.

Nous apprécions beaucoup la possibilité qui nous est offerte de vous présenter le point de vue la Sun Life sur les principales questions soulevées dans le rapport du groupe de travail. Je félicite M. Harold MacKay et les membres de son groupe de travail d'avoir rédigé un plan d'action exhaustif qui sera d'une grande valeur pour définir l'avenir du secteur des services financiers au Canada.

En dépit du fait que nous sommes, de manière générale, satisfaits de la qualité du rapport, nous avons certaines réserves sur l'application d'aspects particuliers des recommandations qui concernent les compagnies d'assurance-vie canadiennes d'envergure internationale. Étant donné la prédominance des grandes banques canadiennes, qui détiennent, globalement, 37 p. 100 de l'actif total du secteur financier, il n'est pas surprenant que le rapport ait proportionnellement mis l'accent sur des questions touchant le domaine bancaire.

Although we are encouraged by the belief of the task force that Canadian life insurance companies can become a very significant force in the Canadian financial services sector, there are major competitive challenges to making this vision a reality. It is our view that the background report, "The Changing Landscape for Canadian Financial Services: New Forces, New Competitors, New Choices", has a noticeably less optimistic tone and places greater emphasis on the competitive challenges faced by the life insurance industry.

My principal point is that if Canadian life insurers are to fulfil their potential, they will need the full support offered by those proposals and recommendations which remove restrictions currently applying to our industry.

I need to place my remarks in perspective by briefly describing Sun Life's market position as this has an important influence on our views.

Last week, the *Wall Street Journal* published its annual list of the world's top 50 insurers. Once again, Sun Life was the only Canadian company to appear on the list, coming in at number 46. This indicates that we are a large company by worldwide standards. However, the majority of our business is international as opposed to global. Hence, for Sun Life, day-to-day competitive realities are based on individual country standings and not on the aggregate of multinational business presences.

Based on these realities, Sun Life faces significant competitive pressures within Canada. We currently rank number five in the Canadian life insurance marketplace, with a market share by premium of 8.4 per cent. This is approximately 50 per cent of the market share held by the market leader. So we speak to you today as a company that has a mid-market insurance operation in Canada and which welcomes the new opportunities that the task force report recommends.

We are focused on having an ongoing ability to operate as a successful international financial services company meeting the financial security needs of our customers in all of the countries where we operate.

I will comment on seven specific issues: consumer compensation, the Canadian payments system, corporate structure, capital taxes, demutualization, insurance retailing, and consolidations and mergers.

I begin with consumer compensation arrangements. As described in the task force report, some aspects of the Canada Deposit Insurance Corporation confer competitive advantages

Bien que l'opinion formulée par le groupe de travail, selon laquelle les compagnies d'assurance-vie canadiennes peuvent être appelées à jouer un rôle de premier plan dans le secteur canadien des services financiers, nous réjouissons, il existe de nombreux défis à relever en ce qui concerne la concurrence pour que cette vision devienne réalité. Selon nous, le document d'information intitulé: «L'évolution du secteur des services financiers au Canada: De nouvelles forces, de nouveaux compétiteurs, de nouveaux choix», a un ton nettement moins optimiste et accorde plus d'importance aux défis qu'impose la concurrence à l'industrie de l'assurance-vie.

Essentiellement, si les assureurs-vie canadiens veulent tirer pleinement partie de leurs possibilités, ils auront besoin de tout l'appui découlant des propositions et des recommandations du rapport visant à éliminer les restrictions qui s'appliquent actuellement à notre industrie.

Je dois mettre mes observations en perspective en expliquant brièvement la position que la Sun Life occupe sur le marché, puisque c'est un facteur qui influence considérablement notre façon de voir les choses.

La semaine dernière, le *Wall Street Journal* a publié sa liste annuelle des 50 premiers assureurs du monde. Encore une fois, la Sun Life est la seule compagnie canadienne à figurer sur cette liste, se classant au 46^e rang. Cela signifie que nous sommes une grande entreprise selon les critères du marché international. Toutefois, la majorité de nos opérations sont menées à l'échelle internationale, plutôt qu'à l'échelle mondiale. En conséquence, pour la Sun Life, les réalités quotidiennes de la concurrence se définissent par rapport à la situation que nous occupons dans chaque pays, et non par rapport à l'ensemble de nos opérations internationales.

Compte tenu de ces réalités, la Sun Life doit faire face au Canada à des pressions considérables que lui impose la concurrence, puisque nous occupons le cinquième rang sur le marché canadien de l'assurance-vie. Notre part du marché, déterminée d'après le revenu provenant des primes, s'élève actuellement à 8,4 p. 100, ce qui représente environ 50 p. 100 de la part détenue par le chef de file du marché. Nous nous adressons donc à vous aujourd'hui en tant que compagnie d'assurances qui se situe au milieu du marché canadien et qui accueille favorablement les nouvelles possibilités qui peuvent découler des recommandations du rapport du groupe de travail.

Nous visons à demeurer une entreprise de services financiers internationale prospère qui répond aux besoins de ses clients en matière de sécurité financière dans tous les pays où elle est présente.

Je souhaite vous entretenir de sept questions particulières. Il s'agit de l'indemnisation des consommateurs, du système de paiements canadien, de la structure juridique des entreprises, de l'impôt sur le capital, de la démutualisation, de la vente au détail d'assurance, ainsi que des regroupements et des fusions d'entreprises.

Premièrement, donc, les mécanismes d'indemnisation des consommateurs. Comme l'indique le rapport du groupe de travail, la Société d'assurance-dépôts du Canada, par certains aspects,

upon deposit-takers relative to Canadian life insurers. We welcome the task force recommendation on eliminating the competitive imbalance between these two entities which results from differing compensation arrangements and we hope the government will act on this in the near term.

We have a modest preference for CDIC and CompCorp to be amalgamated into one independent organization, rather than seeing CompCorp folded into CDIC as one Crown corporation.

On the lively topic of the payments system, we are encouraged by the task force's consideration of the regime presently governing the Canadian payments system. Developments in technology, consumer expectations and increased competition now make access to the payments system a necessity in dealing with customers. Canadian life insurers will be in a better position to compete if their customers can make payments on the basis of funds held with the insurer without having to first convert these funds into accounts at another institution.

As the task force report points out, maximizing the competitive potential of existing players requires open access on reasonable terms to other networks. In particular, we very much support the proposal that functionality in the Interac system be broadened.

Finally, we recognize the need to preserve the safety of the system and, as such, we support the access criteria as identified by the Department of Finance in its July discussion paper. We urge the government to implement changes to allow insurance companies to participate in the payments system as soon as possible.

In the area of permitted corporate structures, we support the recommendation already reflected in the Department of Finance's August consultation paper proposing a demutualization regime for Canadian life insurance companies that are presently mutual. Under this proposed regime, converted companies would be permitted to establish a holding company regulated by the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

We believe that there are potential significant business advantages to the holding company structure, including more efficient regulation, greater flexibility for raising capital, and the potential for greater value for shareholders of the holding company.

We recognize that from a regulatory point of view, there are legitimate concerns associated with holding companies in the financial services sector. However, we support the conclusion of the task force that increased organizational flexibility is attainable without unduly compromising safety and soundness.

donne aux établissements de dépôts des avantages concurrentiels sur les compagnies d'assurance-vie canadiennes. Nous appuyons la recommandation du groupe de travail qui porte sur l'élimination du déséquilibre entre ces deux entités, déséquilibre qui découle de l'existence de deux mécanismes différents d'indemnisation. Nous espérons que le gouvernement donnera suite à cette recommandation dans un proche avenir.

Nous avons une légère préférence pour la fusion de la SADC et de la SIAP en un organisme indépendant plutôt que pour l'intégration de la SIAP à la SADC pour former une société d'État.

Passons à une question qui suscite un débat animé: le système de paiements. L'intérêt que le groupe de travail a porté au régime régissant le système de paiements du Canada nous réjouit. L'évolution de la technologie, les attentes des consommateurs et l'intensification de la concurrence font en sorte qu'il est maintenant essentiel de pouvoir accéder au système de paiements pour attirer et fidéliser la clientèle. Les compagnies d'assurance-vie canadiennes se trouveront dans une position beaucoup plus avantageuse pour faire face à la concurrence si leurs clients peuvent effectuer leurs paiements à partir de fonds détenus auprès de l'assureur, sans devoir au préalable transférer ces fonds dans des comptes auprès d'un autre établissement.

Comme l'indique le rapport, pour maximiser le potentiel concurrentiel des acteurs en place, il faudra leur donner, à des conditions raisonnables, libre accès à d'autres réseaux. En particulier, nous appuyons fortement la proposition voulant que l'on élargisse les fonctions offertes par le réseau Interac.

Enfin, nous reconnaissons la nécessité de préserver la sécurité du système et, de ce fait, nous sommes d'accord avec les critères d'accès définis par le ministère des Finances dans son document de discussion de juillet dernier. Nous pressons le gouvernement de mettre en œuvre les changements nécessaires pour permettre aux compagnies d'assurances de participer au système de paiements le plus tôt possible.

Pour ce qui est des structures juridiques des entreprises, nous appuyons la recommandation déjà exprimée dans le document de consultation publié par le ministère des Finances en août dernier, qui propose un régime de démutualisation qui s'appliquerait aux compagnies d'assurance-vie canadiennes. En vertu du régime proposé, les compagnies qui seraient ainsi transformées seraient autorisées à constituer des sociétés de portefeuille réglementées par le Bureau du surintendant des institutions financières.

Nous croyons que la structure de la société de portefeuille peut présenter des avantages considérables, notamment un accroissement de l'efficacité de la réglementation, une plus grande latitude pour réunir des capitaux et la possibilité d'offrir une meilleure valeur aux actionnaires de la société de portefeuille.

Nous reconnaissons que, du point de vue de la réglementation, la présence de sociétés de portefeuille dans le secteur des services financiers peut soulever des inquiétudes légitimes. Toutefois, nous appuyons la conclusion du groupe de travail selon laquelle il est possible d'avoir plus de souplesse sur le plan de l'organisation sans compromettre outre mesure la stabilité et la solidité de l'entreprise.

On capital taxes, we are pleased that the task force has acknowledged the inequitable tax burden faced by the financial services sector vis-à-vis other business sectors and competitors abroad. For example, in 1996, regulated financial institutions paid nearly \$1 billion in special capital taxes not levied against other sectors. Moreover, these capital taxes are almost unique to Canada. Sun Life strongly endorses the recommendations of the task force that these special capital taxes be eliminated or, at the very least, reduced.

Sun Life also supports the call for the federal and provincial governments to work together to alleviate the negative impact of double taxation, such as sale and premium taxes that significantly increase the cost of insurance products.

With respect to the proposed demutualization regime, we support the task force recommendation that life insurance companies should become subject to a general, size-based ownership regime. We endorse the 10-per-cent ownership rule proposed for large, demutualized life insurers.

As Sun Life proceeds to consider demutualization further over the next year, subject to board, regulatory, and policyholder approval, the regime proposed in the task force report, and in the recent federal consultation paper on demutualization, has the potential to provide a strong basis for ensuring the fair treatment of policyholders and added flexibility for Canadian life insurers to grow and compete.

Sun Life applauds the task force's emphasis on the consumer and on competition. As previously mentioned, a number of initiatives are designed to assist the Canadian life insurance industry to compete, including access to the payments system and the levelling of the playing field with respect to compensation arrangements. In keeping with the overall goals of the task force report, it is consistent that consumers have broad access to insurance products.

If insurance retailing is to be permitted in bank branches, we place great emphasis on the need for common licensing requirements across the entire financial services sector, as well as for the protection of privacy for consumers and strict rules prohibiting tied selling.

On the general question of mergers, we very much support the view expressed by the task force that mergers need to be assessed on their individual merits, taking into account the overall context

En ce qui a trait à l'impôt sur le capital, nous sommes heureux que le groupe de travail ait reconnu le caractère inéquitable des charges fiscales que doit supporter le secteur des services financiers, comparativement aux autres secteurs de l'économie et à la concurrence étrangère. Ainsi, en 1996, les établissements financiers réglementés ont payé un impôt spécial sur le capital de près de 1 milliard de dollars. Cet impôt n'a pas été appliqué à d'autres secteurs et il est presque exclusif au Canada. La Sun Life souscrit sans réserve aux recommandations du groupe de travail selon lesquelles cet impôt spécial sur le capital devrait être éliminé ou, à tout le moins, réduit.

La Sun Life appuie également l'appel lancé aux gouvernements fédéral et provinciaux afin qu'ils cherchent ensemble à atténuer les conséquences négatives de la taxation double, notamment l'application des taxes de vente et des taxes sur les primes qui augmentent considérablement le coût des produits d'assurance.

En ce qui touche le régime de démutualisation proposé, nous appuyons la recommandation du groupe de travail selon laquelle les compagnies d'assurance-vie devraient être assujetties, en matière de propriété, à un régime général basé sur la taille des entreprises. Nous approuvons la règle des 10 p. 100 que l'on se propose d'appliquer aux grandes compagnies d'assurance-vie démutualisées.

Alors que la Sun Life s'apprête à s'engager plus avant dans le processus de démutualisation au cours de la prochaine année, sous réserve de l'approbation du conseil d'administration, des organismes de réglementation et des titulaires de police, le régime de démutualisation proposé dans le rapport du groupe de travail — ainsi que dans le document de consultation sur la démutualisation publié récemment par le gouvernement fédéral — comporte tous les éléments requis pour servir de base solide sur laquelle on s'appuiera afin d'assurer un traitement équitable aux titulaires de police et de donner aux compagnies d'assurance-vie canadiennes plus de latitude pour se développer et faire face à la concurrence.

La Sun Life approuve entièrement l'importance que le groupe de travail accorde aux consommateurs et à la concurrence. Comme il a été mentionné précédemment, diverses initiatives ont été proposées pour aider l'industrie de l'assurance-vie du Canada à faire face à la concurrence. Elle consiste notamment à permettre l'accès au système de paiements et à éliminer les inégalités au chapitre du mécanisme d'indemnisation. En restant dans la ligne des objectifs généraux du rapport du groupe de travail, il apparaît logique que les consommateurs disposent de nombreuses possibilités d'accéder aux produits d'assurance.

Si la vente d'assurance au détail doit être autorisée dans les succursales bancaires, il faudra mettre l'accent sur la nécessité d'appliquer, en matière de permis, des exigences communes à l'ensemble du secteur des services financiers. Il faudra aussi veiller particulièrement à assurer la protection des renseignements personnels qui concernent les consommateurs et à établir des règles strictes qui interdiront les ventes liées.

Pour ce qui est de la question générale des fusions, nous sommes entièrement d'accord avec l'opinion exprimée par le groupe de travail selon laquelle les projets de fusion doivent être

in which they are put forward. The insurance sector has seen significant merger activity over the recent past, resulting in some major shifts in market ranking. For example, the precedent-setting acquisition of London Life by Great-West Life in 1997 has created a very strong, new market leader in Canada.

Given Sun Life's current position in the Canadian market, it will be essential for us to be able to acquire other companies if we are to become one of the life insurance competitors envisaged by the task force report. The same may well be true of mergers.

In conclusion, we have concerns over any perception created by the report that Canadian banks and Canadian life insurers possess similar levels of competitive powers. While we do not actively oppose the granting of additional powers to Canadian banks on the basis of promoting increased competition, it is of vital importance that these be accompanied by strong safeguards as described in the report. In addition, effective access to the Canadian payments system and to electronic financial services networks will be critical if life insurers are to meet the industry challenge laid down by the task force.

The Chairman: Thank you, Mr. Stewart, for a well-organized, clear, concise statement which touched on all the central issues.

Senator Meighen: Welcome, Mr. Stewart and Mr. Barry. In this day and age of galloping globalization and change, it is nice, as an old Montrealer, to see that the Scots still run the Sun. Things are in good hands in that area.

Mr. Stewart, I am interested in your very measured comments, as compared perhaps with other people in your industry, with respect to the possible ability of banks, as recommended by MacKay, to sell insurance products out of their branches. As you are well aware, others have been somewhat more vociferous than the statement I see on the last page of your submission. You do say, of course, that that is fine as well. You include the caveat that there must be strict rules for the protection of privacy for consumers and for prohibiting tied selling.

I would like you to amplify why you are not as concerned as I perceive some others in your industry to be with the possible granting of the right for banks to sell insurance products in their branches. As well, with respect to the protection of consumers, you are advocating, and it is a fair position, strict rules with respect to tied selling and the like.

évalués comme des cas d'espèce, compte tenu du contexte dans lesquels ils sont proposés. Le secteur de l'assurance a récemment été le théâtre d'une activité intense en ce qui touche les fusions, et cela a entraîné des changements importants au classement des entreprises sur le marché. Par exemple, l'acquisition de la London Life par la Great-West en 1997 a, en plus de créer un précédent, donné naissance à un nouveau chef de file très solide sur le marché canadien.

Compte tenu de la position que la Sun Life occupe actuellement sur le marché canadien, il sera essentiel que nous puissions faire l'acquisition d'autres entreprises si nous voulons figurer au nombre des concurrents sur le marché de l'assurance-vie, tels que les entrevoit le rapport du groupe de travail. Le même principe pourrait bien s'appliquer en matière de fusion.

Pour conclure, nous craignons que le rapport du groupe de travail puisse donner l'impression que les banques et les compagnies d'assurance-vie canadiennes possèdent des capacités comparables au chapitre de la concurrence. Même si nous ne nous opposons pas activement au fait que l'on attribue des pouvoirs supplémentaires aux banques canadiennes dans le but d'accroître la concurrence, il est vital d'assortir ces pouvoirs de mesures de protection importantes, tel qu'il est indiqué dans le rapport. En outre, il est essentiel que les compagnies d'assurance-vie aient accès au système de paiements canadien ainsi qu'au réseau électronique de services financiers si elles veulent être en mesure de relever le défi qui attend l'industrie et dont fait état le groupe de travail.

Le président: Merci, monsieur Stewart, pour cette déclaration bien organisée, claire et concise, où vous avez abordé toutes les principales questions.

Le sénateur Meighen: Bienvenue, messieurs Stewart et Barry. À l'heure où nous vivons au rythme effréné de la mondialisation et du changement, le Montréalais de souche que je suis est heureux de constater que les Écossais sont toujours à la tête de la Sun Life. À ce point de vue là, les choses sont entre bonnes mains.

Monsieur Stewart, vos observations très mesurées, si on les compare à celles d'autres représentants de votre industrie, en ce qui concerne le projet — qui correspond à la recommandation de M. MacKay — de donner aux banques la possibilité de vendre des produits d'assurance dans leurs succursales m'intéressent. Vous le savez fort bien, d'autres ont fait des commentaires beaucoup plus véhéments que ceux que je trouve à la dernière page de votre exposé. Vous dites d'ailleurs que cela ne vous inquiète pas non plus. Vous posez comme conditions l'existence de règles strictes afin de protéger les renseignements personnels concernant les consommateurs et l'interdiction des ventes liées.

J'aimerais que vous nous expliquiez un peu plus pourquoi vous n'êtes pas aussi préoccupé que certains autres représentants de votre industrie le laissent entendre par la possibilité de donner aux banques le droit de vendre des produits d'assurance dans leurs succursales. En outre, en ce qui concerne la protection des consommateurs, vous recommandez — c'est bien compréhensible — l'application de règles strictes aux ventes liées et aux pratiques similaires.

In your industry, with respect to the problem of the so-called "vanishing" premium, it is my understanding that the industry moved after the controversy arose to make it mandatory for member companies and their agents to explain the risks and variables involved in a sales illustration. Is that, in your view, sufficient to solve the problem of the vanishing premium, or would it require strict new rules from the legislator to prohibit it?

Mr. Stewart: In terms of the degree of measured comments on insurance retailing in bank branches, it seems to me that our fundamental position is driven by what is best for the customer, as a foundation.

We have taken great pains to emphasize we do not have a large presence in the Canadian market. The corollary of that is that we have a lot of business overseas and do business in countries where banks do retail insurance. We have not found that to be a competitive impediment. We are driven by the interests of the customer and by our international exposure and experience.

In terms of tied sales and the measures that are being proposed, I must say that I am perhaps less knowledgeable about the specific details, because some of these get into banking practice. However, the measures I have seen, both in the report and as recently been published, seem to me to be going in the right general direction.

Given our foundation of coming at this from an international perspective, I would say that benchmarks from other countries would also be relevant.

On the third part of your question as to rules and safeguards respecting sales illustrations and the problem of the vanishing premium, I am sure you would appreciate that, up to the recent past, and indeed currently, events have had a profound influence on the life insurance industry in North America. We believe we have put in place the necessary safeguards today to respond to both the events of the past in terms of life insurance illustrations and also the foreseeable future. We believe that we have in place the necessary comments, caveats, and explanations that will provide the customer with what he or she needs to know going forward.

Senator Meighen: You may have answered this, but for purposes of clarification: What if representative of the banks were to appear before our committee and say, "We understand your concern about coercive tied selling. We have an industry-wide regulation, and we have told all our members that they must not do that. We think we have solved the problem." They would then repeat the same words you just used with respect to the life insurance industry.

Do you have a preference? In other words, are either of these problems ones which cry out for legislation as opposed to self-regulation?

Dans votre industrie, à propos du problème que posaient les primes prélevées sur la valeur de rachat, je crois comprendre que l'on a pris des mesures pour mettre fin à la controverse à ce sujet et pour obliger les compagnies membres ainsi que leurs agents à expliquer les risques et les facteurs inhérents à ce type de régime dans la documentation s'adressant aux clients potentiels. De votre point de vue, est-ce suffisant pour résoudre le problème des primes prélevées sur la valeur de rachat, ou est-il nécessaire d'imposer de nouvelles règles strictes interdisant légalement ce régime?

M. Stewart: En ce qui a trait à mes observations mesurées sur la vente au détail de produits d'assurance dans des succursales bancaires, il me semble que, fondamentalement, notre position est déterminée par l'intérêt du consommateur.

Nous nous sommes attachés à souligner que notre présence sur le marché canadien est limitée. Le corollaire, c'est que nous traitons beaucoup d'affaires à l'étranger et dans des pays où les banques vendent de l'assurance au détail. Nous avons constaté que ce n'était pas un désavantage concurrentiel. Notre position est déterminée par l'intérêt du consommateur et par l'expérience que nous a permis d'acquérir notre présence à l'étranger.

En ce qui a trait aux ventes liées et aux mesures proposées à cet égard, je dois dire que je ne connais sans doute pas la question en détails, parce que cela touche en partie les pratiques bancaires. Toutefois, les mesures recommandées dans le rapport et celles qui ont été rendues publiques récemment me semblent, de manière générale, orientées dans la bonne direction.

Étant donné que notre position s'inscrit dans une perspective internationale, je dirais qu'il serait aussi pertinent d'adopter comme point de repère ce qui se passe dans d'autres pays.

Quant à la troisième partie de votre question — le problème des primes prélevées sur la valeur de rachat et la nécessité d'instaurer des règles et des mesures de protection en ce qui concerne la documentation remise aux clients éventuels — je suis sûr que vous savez que, tout récemment encore, et d'ailleurs même à l'heure actuelle, certains événements ont eu une profonde influence sur l'industrie de l'assurance-vie en Amérique du Nord. Nous estimons qu'il existe aujourd'hui les mesures de protection nécessaires pour que ce qui a pu se passer ne se reproduise plus dans l'avenir prévisible. De notre point de vue, le consommateur dispose de tous les renseignements, avertissements et explications dont il peut avoir besoin avant de prendre une décision.

Le sénateur Meighen: Peut-être avez-vous déjà répondu à cette question, mais je la pose pour clarifier les choses: qu'arriverait-il si certains représentants des banques comparaissaient devant le comité et déclaraient: «Nous comprenons que la question des ventes liées coercitives vous préoccupe. Nous avons formulé un règlement qui s'applique à toute l'industrie et nous avons dit à tous nos membres de cesser cette pratique. Nous pensons avoir résolu le problème.» Ensuite, ils reprendraient les observations que vous venez de faire à propos de l'industrie de l'assurance-vie.

Que préféreriez-vous? En d'autres mots, est-il absolument nécessaire de légiférer pour régler l'un ou l'autre de ces problèmes ou est-ce que l'autoréglementation suffit?

Mr. Stewart: It seems to me that it will be difficult to plot the evolution of any challenges that might emerge from this. However, if you view business from an international perspective, it is difficult to understand why the issues around this are unique to Canada, because in our experience they are not.

I do not want to comment on what the specific response of the banks might be. I retreat to the foundation that we look on this as one country where we do business, we experience the forces elsewhere, and we have the customer interest driving a response.

Senator Meighen: I should like to turn to the question of corporate structure. I believe you indicated that you applauded the possibility of having the alternative of a holding company structure. My question is one which we have asked of other witnesses. In your view, what is the difference between a holding company structure and a parent and subsidiary? Is it solely the degree to which the holding company is regulated, or is there something else we are missing?

Mr. Stewart: The structure we envisage has, perhaps, a clarity of separating parent and subsidiary chains where there are business units within the parent and business units within the subsidiaries. On the other hand, the holding company structure, as envisaged, would clearly be an ownership entity and would not get mixed up with the different businesses.

In our view, it is primarily an issue of clarity. We believe you can accomplish the necessary corporate structure to compete effectively in the marketplace under a variety of structures, but this particular structure, we think, has a clarity that is positive in the marketplace. Our investment bankers advise us it would add value to a prospective demutualization. That is where we come from, but it is not a unique requirement.

Senator Meighen: So there is the possibility of that added value plus a marketing advantage.

Mr. Stewart: It is a marketing advantage. Also, in some instances, it is a little easier to raise capital through this structure.

Senator Meighen: Do you have any particular comments on the ownership rules, 10 per cent and the like, as proposed by MacKay?

Mr. Stewart: My only comment is that we are in agreement with the proposals as presented.

Senator Meighen: As compared to our previous witness, although he is from the same industry, you seem to put more stock in and attach greater importance to having access to the payments system. I do not know whether you heard his testimony, and you may or may not wish to comment on that, but I gathered from your presentation that it was something of significance to you.

M. Stewart: Il me semble difficile de prévoir les difficultés qui pourraient se faire jour en la matière. Toutefois, quand on se place dans une perspective internationale, il est difficile d'admettre que l'on puisse penser que ces questions se posent uniquement au Canada, parce que, d'après notre expérience, ce n'est pas le cas.

Je ne veux pas vous dire quelle réponse précise vous pourriez donner aux banques. Je me contenterai de souligner que notre position s'appuie sur le fait que pour nous, le Canada est seulement un des pays où nous opérons, que nous savons d'expérience quelles forces s'exercent ailleurs et que notre préoccupation principale est l'intérêt du consommateur.

Le sénateur Meighen: J'aimerais passer à la question de la structure des entreprises. Je pense que vous vous êtes déclaré satisfait d'avoir la possibilité d'adopter la structure d'une société de portefeuille. J'ai déjà posé la question à d'autres témoins. À votre avis, quelle est la différence, au plan de la structure, entre une société de portefeuille et une société mère avec filiales? Cela porte-t-il uniquement sur le degré de réglementation qui s'applique à une société de portefeuille ou y a-t-il quelque chose d'autre qui nous échappe?

M. Stewart: La structure que nous envisageons a peut-être l'intérêt de séparer clairement la société mère et les filiales dans les cas où, au sein de la société mère, d'une part, et des filiales, d'autre part, il existe des groupes commerciaux. En revanche, la société de portefeuille, telle qu'elle est envisagée, serait clairement une entité détentrice de la propriété qui ne serait pas impliquée dans les différents secteurs d'activité.

Selon nous, c'est avant tout une question de clarté. Nous estimons que l'on peut agencer de bien des façons la structure d'entreprise nécessaire pour exercer une concurrence efficace sur le marché, mais que cette structure particulière, parce qu'elle est claire, donne un avantage sur le marché. Nos spécialistes des services de banque d'investissement nous disent que cela ajouterait de la valeur à une future démutualisation. C'est là-dessus que nous nous fondons, mais ce n'est pas la seule chose qui doit être prise en compte.

Le sénateur Meighen: Il y a donc la possibilité de cette valeur ajoutée et en plus, un avantage au point de vue de la commercialisation.

M. Stewart: C'est un avantage en matière de commercialisation. En outre, dans certains cas, avec une telle structure, il est plus facile de réunir des capitaux.

Le sénateur Meighen: Avez-vous des observations particulières à faire sur les règles concernant le régime de propriété, par exemple, la règle des 10 p. 100, proposée par M. MacKay?

M. Stewart: La seule chose que j'ai à dire, c'est que nous sommes d'accord avec les propositions qui ont été formulées.

Le sénateur Meighen: Contrairement à notre précédent témoin, même s'il appartient à la même industrie que vous, vous semblez accorder plus de poids et d'importance à l'accès au système de paiements. Je ne sais pas si vous avez entendu son témoignage ni si vous souhaitez ou non faire des observations à ce propos, mais d'après votre exposé, je conclus que c'est un sujet

Can you amplify that and, more important from my point of view, how would you see the new payments structure? Would all the players in the system cross-insure each other? Would the insurance industry be a thing unto itself and under the same umbrella as the banks, for example, and would the banks have no responsibility for the financial well-being of their fellow insurance company who is a member of the payments system?

Mr. Stewart: I had the pleasure of hearing the previous testimony. I am aware that the position presented by ourselves is somewhat different. I think the difference is perhaps not as great as it might appear. Let me explain.

First, we see the report as having an important future orientation. Technology, in particular, is driving enormous changes in the financial services sector. We see the report as endeavouring to capture that and look forward. My comments about the payments system have an important future dimension.

I should make it clear to the committee that, as we speak, we own two deposit-taking institutions. One of these has access to the payments system. It is clumsy and awkward to achieve that access through a subsidiarized separate legal entity. The direct access is an important component of what we are seeking, and we are seeking it for the future, but I share entirely the previous speaker's assertion that access per se does not bring a great deal. In fact, we have in place today an important part of the technology infrastructure through our deposit-taking subsidiary to enable us to utilize that access.

However, when you look at it from the future perspective and you envisage, as you have seen from the banking testimony, the enormous increase in debit card volume, and you envisage a future world that is more electronically driven, then you begin to see why access to the payments system will be a necessity for doing business. Although, as I thought was extremely eloquently expressed previously, it is by no means a sufficient condition.

With respect to the players who would participate, because of our exposure to the payments system and our ownership of deposit-taking entities, we do have some sense of the necessity for the extreme reliability associated with the mechanisms of clearing. I would be of the view that opening up the payments system should proceed quite quickly, but also quite cautiously, so that those institutions that are able to come in are also able to fulfil their obligations to run the kind of non-stop and fail-safe technology, as well as have the financial resources, that will not put that system at all in jeopardy.

Senator Meighen: If I understand you correctly, there would be no distinction between the players. If you are a member of the club, you are a member of the club and you have the same responsibilities.

qui a de l'importance pour vous. Pourriez-vous élucider vos raisons et, ce qui de mon point de vue est encore plus important, pouvez-vous nous dire comment vous envisagez la nouvelle structure de paiements? Est-ce que tous les intervenants s'assureraient mutuellement? Est-ce que l'industrie de l'assurance constituerait une entité et bénéficierait de la même couverture que les banques, par exemple, et est-ce que les banques ne seraient pas tenues de garantir la santé financière de leur compagnie d'assurances soeur, membre du système de paiements?

M. Stewart: J'ai eu le plaisir d'entendre le témoin précédent. Je sais que la position que nous défendons est quelque peu différente. Je pense que la différence n'est peut-être pas aussi grande qu'il y paraît. Permettez-moi de vous expliquer.

Premièrement, nous considérons que le rapport est essentiellement tourné vers l'avenir. La technologie, notamment, entraîne des changements énormes dans le secteur des services financiers. De notre point de vue, le rapport tente de tenir compte de cela et des conséquences pour l'avenir. L'avenir est une dimension qui influence de façon importante mes observations à propos du système de paiements.

Je tiens à ce que le comité sache qu'à l'heure actuelle, nous possédons des établissements de dépôts. L'un d'eux a accès au système de paiements. Il est compliqué et peu commode d'avoir à passer par une entité légale séparée, comme une filiale, pour jouir de cet accès. L'accès direct est un élément important de ce que nous recherchons, et nous voulons nous assurer de l'avoir à l'avenir, mais je partage totalement l'opinion du témoin précédent lorsqu'il déclare que l'accès, en soi, n'apporte pas grand-chose. De fait, par l'intermédiaire de notre établissement de dépôts, nous avons déjà en place aujourd'hui une grande partie de l'infrastructure technologique nécessaire pour utiliser cet accès.

Toutefois, quand on inscrit cela dans une perspective d'avenir et qu'on prend en compte — le témoignage des banques en fait foi — l'énorme augmentation du volume des transactions effectuées avec des cartes de dépôt, quand on prend en compte l'importance grandissante que l'électronique va avoir dans le monde à l'avenir, alors, on commence à voir pourquoi l'accès au système de paiements deviendra une nécessité pour faire des affaires. Même si, comme le témoin précédent l'a dit de façon extrêmement éloquente, ce n'est d'aucune façon une condition suffisante.

En ce qui a trait aux participants, étant donné que nous connaissons déjà le système de paiements et que nous possédons des établissements de dépôts, nous reconnaissons la nécessité de garantir absolument la fiabilité des mécanismes de compensation. De mon point de vue, il faudrait procéder à l'ouverture du système de paiements assez rapidement, mais aussi assez prudemment, pour que les établissements qui sont en mesure d'y avoir accès puissent aussi disposer de la technologie en continu et absolument fiable qui leur permettra de remplir leurs obligations, ainsi que des ressources financières nécessaires pour ne pas compromettre ce système de quelque façon que ce soit.

Le sénateur Meighen: Si je vous comprends bien, il n'y aurait aucune distinction entre les participants. Si vous faites partie du club, vous êtes membre à part entière et vous avez les mêmes responsabilités.

Mr. Stewart: At present as you are well aware, there is a two-tier system within the deposit takers. Some extension of that would be acceptable to us where the front tier has the resources to be a front-tier player.

Senator Meighen: Are you referring to the clearing banks?

Mr. Stewart: I am referring to the volume-based requirement that you must satisfy in order to be a front-tier player. On whether the life insurers are some kind of separate class, or whether it is large players with resources, I hold no particularly strong views.

Senator Meighen: Would you mind identifying the deposit-taking subsidiaries?

Mr. Stewart: The deposit-taking subsidiaries we presently own are called Sun Life Trust Company and Sun Life Savings and Mortgage Corporation.

Senator Kroft: I should like to try to get an idea of the opportunity you see in Canada in the future for your particular business. My approach on that will begin by trying to obtain clarification of some of the numbers you have given us, and one you did not, unless I have missed it.

You pointed out that you are one of the world's top 50 insurers, being number 46 on that list, and that, by premium, you have an 8.4 per cent market share in Canada. A number that would interest me is the percentage of your overall business that is in Canada. I do not know if that number is available. Can you give me some idea of that? I would also like to know how important the Canadian market is in the total scheme of things for you.

Mr. Stewart: There are many measures of our business, and Canada would have a different ranking depending on which measure is used. The measure we tend to use for total business, because it captures all our business activity, is assets under management. By that measure, Canada is 20 per cent of our business.

Senator Kroft: We are being encouraged to be forward-looking and to try to see the new millennium in the world of financial structures. How do you see Canada as a business opportunity when compared with other jurisdictions in which you do business? The way things are going, do you see Canada as a place that, in your business plan, will get greater and greater weight, or would that depend on some of the decisions being made now? I am trying to get a sense of how important we are in the future thinking of Sun Life.

Mr. Stewart: Clearly, being domiciled in Canada has an enormous influence and makes Canada very important to us. However, your question, as I understand it, is more directed to the

Mr. Stewart: À l'heure actuelle, vous le savez, les établissements de dépôts font partie d'un système à deux niveaux. Nous serions prêts à accepter que cet arrangement, dans le cadre duquel les participants de premier niveau ont les ressources requises pour occuper cette place, continue.

Le sénateur Meighen: Parlez-vous des banques de compensation?

Mr. Stewart: Je parle du volume de transactions nécessaire pour être un participant de premier niveau. Je n'ai pas d'opinion vraiment tranchée sur la question de savoir si les assureurs-vie devraient appartenir à une catégorie distincte ou si elle doit regrouper les participants les plus importants qui possèdent les ressources nécessaires.

Le sénateur Meighen: Pourriez-vous nous donner le nom des établissements de dépôts qui sont vos filiales?

Mr. Stewart: Les établissements de dépôts que nous détenons à l'heure actuelle à titre de filiales s'appellent la Compagnie de fiducie Sun Life et la Société d'épargne et d'hypothèques Sun Life.

Le sénateur Kroft: J'aimerais avoir une idée des opportunités qui s'ouvrent à l'avenir au Canada pour votre secteur d'activité. Je vais commencer par vous demander des précisions sur certains des chiffres que vous nous avez fournis et sur un chiffre que vous ne nous avez pas donné, à moins que cela m'ait échappé.

Vous nous avez fait remarquer que vous étiez parmi les 50 premiers assureurs du monde, étant donné que vous vous placiez au 46^e rang sur cette liste et que, si l'on se base sur le revenu provenant des primes, vous déteniez 8,4 p. 100 du marché au Canada. Il y a un chiffre que j'aimerais avoir: le pourcentage que représente la totalité de votre activité au Canada. Je ne sais pas si ce chiffre est disponible. Pouvez-vous m'en donner une idée? J'aimerais également savoir quelle est l'importance du marché canadien par rapport à la totalité de vos opérations.

Mr. Stewart: Nos opérations peuvent être mesurées de nombreuses façons, et le Canada occupera un rang différent selon que l'on utilise une mesure ou une autre. Celle que nous appliquons pour mesurer la totalité de nos opérations, parce qu'elle englobe toutes nos activités, ce sont les actifs que nous gérons. Dans ce contexte, le Canada représente 20 p. 100 de nos opérations.

Le sénateur Kroft: On nous encourage à nous tourner vers l'avenir et à tenter d'envisager les structures financières dans le contexte du prochain millénaire. Quelle est, selon vous, la place qu'occupe le Canada au plan des opportunités commerciales qu'il offre, par comparaison avec d'autres pays où vous faites affaire? Au train où vont les choses, envisagez-vous que le Canada devienne un pays qui, dans votre plan d'entreprise, aura de plus en plus de poids ou est-ce que cela dépend de certaines des décisions que nous sommes en train de prendre maintenant? J'essaie de déterminer l'importance que nous occupons dans les prévisions de la Sun Life.

Mr. Stewart: Il est clair que le fait d'être domicilié au Canada a une énorme influence et rend le Canada très important à nos yeux. Toutefois, votre question, si je comprends bien, touche davantage

markets. In that particular dimension, Canada is a mature market by most measures. However, it is also a politically and economically stable market, and the rush of a number of United States and United Kingdom insurers to Asia is perhaps a more sobering example today than it might have seemed when these events took place a year or two ago.

In terms of the way forward, we have subscribed to the Michael Porter view of the world that a strong domestic base is an important enabler of competitive ability elsewhere. In that regard, Canada is and will remain important to us.

We also experience intense competition just about everywhere we do business, so the idea that there is some financial haven lurking out there as yet undiscovered whereby a business is much less competitive is not one that we have experienced or indeed subscribed to.

Senator Kroft: Putting some sense of immediacy or priority on the things we are looking at, one of the things we have to decide is whether all of this is critical in the next six months or whether none of it is critical in the next 10 years.

Are there any elements in the recommendations that you would consider as being, if not essential, at least of a very high priority in affecting the decisions you have to make in terms of the resources that you, as a company, would be prepared to commit or would look to commit? Are there any critical elements that must be dealt with that will affect your forward planning as a dynamic part of the financial community in Canada?

Mr. Stewart: Given that the report places some future dates on some of the recommendations, we are, in large measure, accepting of the report in its entirety. I would first draw the distinction that the report, as presented, has some differing dates. My prepared remarks urge, in a number of instances, earlier changes to the present structures rather than later, and I would stand by these. I also do so in view of the fact that these are enablers rather than things that will automatically happen. So I stand by the urgings that I made in the opening statements which were primarily, as you will recall, around the payments system and the levelling of deposit-taking guarantees, et cetera.

Senator Kroft: There is nothing here that, if we do not do it in a very tight time frame, you believe will put your industry under immediate pressure or difficulty?

Mr. Stewart: From an international perspective, I would say that, driven by many forces, not the least of which is technology, things are changing rather rapidly. Therefore, I generally have a sense of urgency in most things associated with the report, and indeed in anything that will directly affect the business. Philosophically, I would not be of the view that things are not changing very quickly. They are. We need to move ahead

les marchés. Dans ce contexte, le Canada est un marché en pleine maturité, si l'on en juge par la plupart des critères qui s'appliquent en la matière. Toutefois, c'est également un marché politiquement et économiquement stable, ce qui donne peut-être plus à réfléchir aujourd'hui qu'il y a un ou deux ans, à l'époque où un certain nombre d'assureurs des États-Unis et du Royaume-Uni se sont précipités en Asie.

Pour ce qui est de nos prévisions, nous épousons la vision du monde de Michael Porter et nous sommes convaincus qu'une base nationale solide est un facteur important pour assurer sa compétitivité ailleurs. À cet égard, le Canada est et restera important pour nous.

D'autre part, la concurrence que nous affrontons presque partout où nous faisons affaire est très vive, et nous n'avons jamais constaté, ni pensé qu'il existe quelque part un paradis financier qui n'a pas encore été découvert et où une entreprise peut se montrer beaucoup moins concurrentielle.

Le sénateur Kroft: Venons en au caractère prioritaire et urgent des mesures que nous examinons: parmi les décisions que nous devons prendre, il va falloir que nous déterminions s'il est essentiel de prendre toutes ces dispositions dans les prochains six mois ou s'il n'en est aucune qui ne peut attendre encore dix ans.

Y a-t-il, parmi les recommandations, des éléments que vous jugez, sinon essentiels, du moins absolument prioritaires parce que cela influe sur les décisions que vous avez à prendre à propos des ressources que votre compagnie est prête à engager ou cherche à engager? Y a-t-il des décisions essentielles qui doivent être prises parce que cela affectera la planification des activités de votre compagnie et le dynamisme du rôle qu'elle joue au sein de la communauté financière du Canada?

M. Stewart: Le rapport donne des dates pour la mise en oeuvre de certaines recommandations et, en règle générale, nous acceptons le rapport en totalité. Permettez-moi toutefois de faire une distinction: on trouve dans le rapport des dates qui ne correspondent pas à celles que j'ai données dans ma déclaration liminaire. Il est vrai, et je le répète, que dans plusieurs cas, il serait souhaitable d'agir rapidement et de ne pas attendre pour apporter des changements aux structures en place. Par ailleurs, l'observation que j'ai faite touche des mesures nécessaires pour débloquer la situation et non des choses qui arriveront automatiquement. Je considère donc effectivement comme urgentes les mesures dont j'ai parlé dans ma déclaration liminaire et qui concernaient principalement, vous vous en souvenez sans doute, le système de paiements et l'intégration des mécanismes de garantie s'appliquant aux établissements de dépôts, et cetera.

Le sénateur Kroft: Il n'y a rien là qui, à votre avis, si nous n'agissons pas dans les meilleurs délais, sera source de pressions et de difficultés pour votre industrie dans l'immédiat?

M. Stewart: Dans une perspective internationale, je dirais que, sous l'effet de nombreuses forces, la moindre n'étant pas la technologie, les choses évoluent plutôt rapidement. Par conséquent, de façon générale, je considère qu'il est urgent de régler la plupart des questions soulevées dans le rapport et d'ailleurs, tout ce qui pourrait affecter directement les affaires. Au plan philosophique, je ne dirais pas que les choses ne changent

expeditiously, albeit carefully. Therefore, I do have some sense of urgency about moving ahead with the recommendations.

Senator Kroft: All we need do is figure out which is the right "ahead."

Mr. Stewart: The future is extremely challenging for everyone, but we have been specific in our urgings to move forward. That is where our focus would be.

Senator Angus: I commend you very much for the clarity and precision, not only of your opening statement but also of your responses to senators' questions. I would like to speak in more general terms.

I believe you were in the room when Mr. McFeeters spoke with us this morning. I do not sense that you have any material disagreement with his answers.

Mr. Stewart: On a number of issues, we would be in strong agreement. We might have some differences in view about the evolution of the financial services sector, as to who should own whom in the future.

Senator Angus: In other words, we would all like to own a bank. You do not have that sort of wish?

Mr. Stewart: There was a prominent life insurance company mentioned, and I had the feeling that it might have been Sun Life, had I not been in the room.

Senator Angus: I should like you to clarify a couple of terms that you used. You talked about the difference between being an international operator in this field and being a global operator. Some of us use these terms interchangeably, but you clearly make a big distinction. Could you explain that, please?

Mr. Stewart: I would be happy to. From our perspective, an international business is one which is quite highly country-specific. I would use individual life insurance as a strong example of an international business where, while the business done in Indonesia or the Philippines might have some recognizable common characteristics with individual life insurance as transacted in the United States of America, there is almost no synergy or common element from a management perspective, so that these essentially operate as separate and disparate businesses.

A global business, on the other hand, and to some extent the evolving money management business around the world, is having some global characteristics. We in fact operate in other countries through our United States money management business where essentially the same business is done in several, or perhaps many, countries, without any substantive distinction. So you can in fact operate that business as one business from a single headquarters.

pas très rapidement. C'est sûr. Il faut aller de l'avant promptement, quoi que prudemment. En conséquence, je crois qu'il est urgent, dans une certaine mesure, d'aller de l'avant et d'agir à la suite de ces recommandations.

Le sénateur Kroft: Tout ce qui nous reste à faire est de définir quelle est la bonne façon «d'aller de l'avant».

Mr. Stewart: L'avenir est plein de défis à relever pour tout le monde, mais nous avons précisé dans quels domaines il est urgent d'aller de l'avant. C'est cela que nous jugeons prioritaire.

Le sénateur Angus: Je vous félicite de la clarté et de la précision non seulement de votre déclaration liminaire, mais également des réponses que vous avez données aux questions des sénateurs. J'aimerais aborder les choses d'un point de vue plus général.

Vous étiez dans la salle, je crois, lorsque M. McFeeters a discuté avec nous ce matin. Je ne pense pas que, sur le plan pratique, vous désavouez les réponses qu'il nous a données.

M. Stewart: Sur plusieurs questions, nos opinions concordent parfaitement. Peut-être y a-t-il des divergences de vues à propos de l'évolution du secteur des services financiers, surtout pour ce qui est de déterminer qui devrait être propriétaire de qui à l'avenir.

Le sénateur Angus: En d'autres mots, tous autant que nous sommes, nous aimerions être propriétaires d'une banque. Vous ne le souhaitez pas?

M. Stewart: On a parlé d'une grande compagnie d'assurance-vie et j'ai eu l'impression qu'il aurait pu s'agir de Sun Life, si je n'avais pas été dans la salle.

Le sénateur Angus: J'aimerais que vous nous donniez des précisions sur deux ou trois mots que vous avez utilisés. Vous avez parlé de la différence entre les opérations menées à l'échelle internationale et les activités d'échelle mondiale. Pour certains d'entre nous, ces deux mots ont le même sens, mais il est clair que pour vous, il y a une grande différence. Pourriez-vous élucider cela, s'il vous plaît?

M. Stewart: Avec plaisir. De notre point de vue, les opérations menées à l'échelle internationale sont étroitement liées aux pays concernés. Il n'y a pas de meilleur exemple que l'assurance-vie individuelle car, même si les opérations effectuées en Indonésie ou au Philippines ont des caractéristiques reconnaissables et communes avec celles qui sont effectuées aux États-Unis, il n'y a presque aucune synergie ni élément commun au plan de la gestion et, essentiellement, ce sont des opérations distinctes et totalement différentes.

En revanche, les opérations menées à l'échelle mondiale et, dans une certaine mesure, le secteur de la gestion financière, qui est en pleine évolution à travers le monde, présentent des caractéristiques communes à l'échelle mondiale. C'est en fait par l'intermédiaire de notre compagnie de gestion financière située aux États-Unis que nous opérons dans d'autres pays et, essentiellement, les transactions qui sont effectuées dans plusieurs ou même dans de nombreux pays sont les mêmes, sans que l'on puisse faire entre elles de distinction importante. Par conséquent,

Senator Angus: Again, these are general terms that get bandied about and your clarity of expression is helpful in bringing them into focus.

We hear about globalization with regard to financial and capital markets and their complexity today. In the area of corporate finance, would that be more a global type of business, as opposed, as you say, to life insurance?

Mr. Stewart: Yes, indeed, that is a global business in our view.

Senator Angus: That makes the distinction?

Mr. Stewart: Yes.

Senator Angus: So these are products that, to people in the banking-type business and related fields of corporate finance, are more global, and life insurance and specific types of businesses that differ from country to country are international?

Mr. Stewart: Yes. The essential difference, as it comes back into Toronto headquarters, is whether you can leverage your business in one country into another. To the extent that the business is global, it is much easier to do that and it is much more effective to do that. If the business is international, you are essentially operating a set of separate businesses, albeit with some commonality in intellectual capital.

Senator Angus: I understand now. That is very helpful.

On Sun Life itself, the name of the mutual company, the principal vehicle or entity is the Sun Life Assurance Company of Canada?

Mr. Stewart: That is correct.

Senator Angus: And whereas you do 20 per cent of your overall business in Canada, I think you said, that mutual life insurance company is the same entity that operates in the other countries?

Mr. Stewart: Today, we operate through approximately 70 subsidiary companies, of which something like half a dozen are important operating entries.

The parent company, Sun Life Assurance Company of Canada, does business in most countries through branch operations. That is to say, it does business in these countries under its own name and corporate powers. Most of our subsidiary companies are in addition to the parent company, especially in the United States of America, where we operate two large subsidiaries in particular, and in the United Kingdom, where we have several subsidiaries of some size.

Senator Angus: Therefore, the policyholders in the U.S. or the U.K. are not policyholders of Sun Life Assurance Company of Canada; am I correct?

vous pouvez mener ce genre d'opérations de front, à partir d'un seul et même siège administratif.

Le sénateur Angus: Là encore, ce sont des mots que l'on utilise un peu à tort et à travers, et la clarté de vos explications est utile pour les préciser.

On parle souvent aujourd'hui de la mondialisation des marchés financiers et de leur complexité. Est-ce que le financement des entreprises est un secteur d'activité de caractère plus mondial que, puisque vous parlez, l'assurance-vie?

M. Stewart: Oui, c'est vrai, de notre point de vue, c'est un secteur d'activité à l'échelle mondiale.

Le sénateur Angus: Cela rentre dans le cadre de votre distinction?

M. Stewart: Oui.

Le sénateur Angus: Donc, les gens qui traitent des affaires de type bancaire et qui opèrent dans le secteur connexe du financement des entreprises offrent des produits qui ont un caractère plus mondial, alors que l'assurance-vie et les activités qui diffèrent d'un pays à l'autre ont un caractère international?

M. Stewart: Oui. La possibilité d'utiliser des opérations menées dans un pays pour influencer celles qui sont effectuées dans un autre, à partir d'un siège administratif situé à Toronto, est ce qui fait toute la différence. Pour les transactions effectuées à l'échelle mondiale, il est beaucoup plus facile et beaucoup plus efficace d'agir ainsi. Si les opérations sont menées à l'échelle internationale, vous exploitez essentiellement une série d'entreprises séparées, même si elles ont en commun un certain capital intellectuel.

Le sénateur Angus: Je comprends maintenant. C'est très utile.

À propos de la Sun Life, le nom de la compagnie mutuelle, la principale entité, est bien la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie?

M. Stewart: C'est exact.

Le sénateur Angus: Et alors que sur la totalité de vos opérations, 20 p. 100 sont effectuées au Canada — c'est ce que vous avez dit, je pense — cette société mutuelle d'assurance-vie est aussi l'entité que l'on retrouve dans d'autres pays?

M. Stewart: Nous comptons environ 70 filiales, dont à peu près douze ont des activités d'entreprise importantes.

La société mère, la Sun Life Compagnie d'Assurance du Canada, fait affaire dans la plupart des pays par l'intermédiaire de succursales. C'est-à-dire qu'elle traite dans ces pays sous son propre nom et dans le cadre de son statut de société de commerce. La plupart de nos filiales s'ajoutent à la société mère, notamment aux États-Unis, où nous exploitons deux grandes filiales, et au Royaume-Uni où nous comptons plusieurs filiales assez importantes.

Le sénateur Angus: Par conséquent, aux États-Unis ou au Royaume-Uni, les gens ne détiennent pas une police de la Sun Life, Compagnie d'Assurance du Canada; est-ce exact?

Mr. Stewart: The individual life insurance policyholders around the world are, in almost the entire measure, policyholders of Sun Life Assurance Company of Canada. These subsidiaries are generally devoted to other business than individual life insurance.

Senator Angus: That was my point. In the event of demutualization, these individual policyholders around the world in all these other countries in which you sell your product will become shareholders, in effect.

Mr. Stewart: Yes, and the majority of these individual participating policyholders are outside Canada.

Senator Angus: You have mentioned in a vacuum, almost, not only in your opening statement but in response to Senator Meighen's question about the 10-per-cent rule, that you favour it. Can you elaborate for us? Why do you make that statement and repeat it?

Mr. Stewart: I did not intend to, and forgive me if I have appeared elusive. We favour the more detailed explanation laid out in the report, or at least we are in agreement on that.

Senator Angus: Did I understand that you said that one of the answers to my question is found in the MacKay report?

Mr. Stewart: Yes.

In terms of potential demutualization for a corporation presently operating in a number of markets with 127 years of tradition, demutualization could be viewed as a seismic event and will take some very considerable time both to accomplish and to work through. We see the ability to accomplish that successfully as an important short-term reality, where some form of ownership protection will result in avoiding the potential for the policyholders not achieving full value for their policies.

In the longer haul, we think its aims are more consistent with the Canadian institution, and therefore we support the longer-haul 10-per-cent rules for institutions of over \$5 billion in equity capital.

Senator Angus: Whether it is in the short-term or over the long haul, you would still favour the retention of that restriction.

Mr. Stewart: Indeed we would, for the reasons given.

Senator Angus: I asked a question earlier of Mr. McFeeters on the larger issue of "bigness" and where we reach the point where the regulator should become involved. If, for good business reasons, you and your colleagues at Sun Life, decided that you wanted to buy Manulife, do you feel that that should be permitted, that there should not be some veto power by a governing body? In other words, should the marketplace dictate? If it makes good business sense to you, should you be allowed to do it?

Mr. Stewart: In the context of your question, which is primarily within the life insurance sector —

M. Stewart: En ce qui concerne l'assurance-vie individuelle, la grande majorité des gens détiennent une police de la Sun Life, Compagnie d'Assurance du Canada. Les filiales dont je parle se consacrent généralement à d'autres activités que l'assurance-vie individuelle.

Le sénateur Angus: Voilà où je voulais en venir. En cas de démutualisation, les titulaires de police d'assurance-vie individuelle qui résident dans tous ces autres pays où vous vendez votre produit deviendront, en fait, des actionnaires.

M. Stewart: Oui, et la majorité de ces titulaires de police individuelle se trouvent ailleurs qu'au Canada.

Le sénateur Angus: Vous avez mentionné, presque en passant, non seulement dans votre déclaration liminaire, mais en réponse à une question du sénateur Meighen, la règle des 10 p. 100 et le fait que vous l'appuyiez. Pouvez-vous nous donner plus de détails? Pourquoi dites-vous et répétez-vous cela?

M. Stewart: Pardonnez-moi si j'ai pu paraître évasif, ce n'était pas mon intention. Nous reprenons à notre compte l'explication plus détaillée donnée dans le rapport ou du moins, nous n'avons pas de réserve à cet égard.

Le sénateur Angus: Dois-je comprendre que l'une des réponses à ma question se trouve dans le rapport MacKay?

M. Stewart: Oui.

Pour une entreprise présente dans plusieurs marchés et qui a été créée il y a 127 ans, la démutualisation pourrait être considérée comme un séisme et un événement qu'il faudra de temps pour mener à bien et pour absorber. Nous entrevoyons la possibilité d'accomplir cela de façon réussie comme une importante opportunité à court terme, dans le cadre de laquelle une certaine forme de protection du régime de propriété nous permettra d'éviter que nos clients ne puissent retirer la pleine valeur de leur police d'assurance.

À plus long terme, nous estimons que les objectifs de ce processus conviennent mieux à l'institution canadienne et par conséquent, nous appuyons la règle des 10 p. 100, qui s'inscrit dans le plus long terme, pour les institutions dont les capitaux propres s'élèvent à plus de 5 milliards de dollars.

Le sénateur Angus: Que ce soit à court ou à long terme, vous êtes en faveur du maintien de cette restriction.

M. Stewart: Oui, pour les raisons que nous vous avons données.

Le sénateur Angus: J'ai évoqué plus tôt avec M. McFeeters la question de la «taille» et du seuil à partir duquel un organe de réglementation devrait pouvoir intervenir. Si, pour de bonnes raisons d'ordre commercial, vous et vos collègues de la Sun Life décidez que vous voulez acheter la Financière Manuvie, pensez-vous que vous devriez y être autorisé et qu'aucun organe ne devrait avoir le droit de s'y opposer? En d'autres mots, est-ce le marché qui devrait imposer sa loi? Si, selon vous, c'est une bonne opération commerciale, devriez-vous être autorisé à aller de l'avant?

M. Stewart: Dans le contexte de votre question, qui touche principalement le secteur de l'assurance-vie...

Senator Angus: Yes, and I am sticking to that for now.

Mr. Stewart: We are speaking to you from the background that the life insurance industry in this country is quite small relative to the banking sector. As well, we completely support the review by the Competition Bureau.

Subject to these two points, we would see, in principle, that mergers among existing life insurance players should not be precluded from happening. They should be freely permitted.

Senator Angus: As I think you heard earlier, I was observing that some of these large U.K. companies, for example, have moved away from the Canadian environment. Prudential is a good example, and Met Life and so forth. I do not know whether we should be concerned about that or not. Even though there are 120 of you in the playing field, it seems that there are only two or three large ones. Even though you are smaller than the banks, there is only a small number in the oligopoly mode.

Mr. Stewart: We think the number is a little more than two or three. We think there are approximately 10, if I might stretch the point a little, reasonably significant players in the Canadian life insurance market today.

Senator Angus: You said that you rank fifth in terms of market share in Canada, even though you are the largest in a worldwide sense, I gather. At what point do we become concerned from a public policy point of view about "too big to fail"?

Mr. Stewart: All these discussions about mergers must have a very close look through at what is happening within the entities being merged.

By that, I mean it is easy to see companies such as Sun Life Assurance Company of Canada as an aggregate, uniform, large entity which conducts a single business, namely the individual life insurance business. The reality is that we have many businesses, and these businesses differ enormously, both by country and by product line. Therefore, when you look through a company such as ours, you are not merging this uniform, large entity with another uniform, large entity. You are merging, in our case, perhaps two dozen very different businesses with, in the other company's case, one dozen or two dozen very different businesses. In order to assess the combined result, you must look at the differing characteristics of these component businesses before you make any judgment about being too big to fail.

In our case, some 60 per cent of assets under management are in the United States of America, and unless you are postulating some kind of North American, cross-border catastrophic event, "too big to fail" has some limited application in that regard.

Le sénateur Angus: Oui, et je m'en tiens à cela pour l'instant.

M. Stewart: Notre vision tient compte du fait que l'industrie de l'assurance-vie dans ce pays est un secteur relativement modeste par rapport au secteur bancaire. En outre, nous appuyons sans réserve l'idée d'un examen par le Bureau de la concurrence.

Cela dit, en principe, nous pensons que l'on ne devrait pas empêcher le fusionnement des compagnies d'assurances existantes. Cela devrait pouvoir se faire librement.

Le sénateur Angus: Je pense que vous avez entendu ce que j'ai dit plus tôt, lorsque j'ai fait observer que certaines grandes compagnies du Royaume-Uni, par exemple, avaient quitté le milieu canadien. La Prudentielle est un bon exemple, ainsi que la Métropolitaine, et cetera. Je ne sais pas si cela devrait nous préoccuper ou non. Même si vous êtes 120 à vous faire concurrence dans ce secteur, il semble qu'il y ait seulement deux ou trois grandes compagnies. Mais si, par la taille, vous avez moins d'importance que les banques, vous êtes peu nombreux au sein de l'oligopole.

M. Stewart: Nous pensons qu'il y en a un peu plus que deux ou trois. À notre avis, si vous me permettez de pousser la chose un peu plus loin, il y a à l'heure actuelle environ 10 acteurs assez importants sur le marché de l'assurance-vie canadienne.

Le sénateur Angus: Vous avez dit que vous occupez le cinquième rang si l'on en juge par votre part du marché au Canada, même si, en tenant compte de votre position à l'échelle mondiale, vous êtes la compagnie la plus importante, je pense. À partir de quel moment, du point de vue de la politique gouvernementale, devons-nous nous préoccuper de la possibilité que certaines sociétés deviennent «trop grandes pour faire faillite»?

M. Stewart: Dans toutes ces discussions sur les fusions, il faut examiner de très près ce qui arrive au sein des entités qui fusionnent.

Je veux dire par là qu'il est facile de considérer des compagnies telles que la Sun Life, Compagnie d'Assurance du Canada comme une grande entité, homogène et uniforme, qui s'occupe d'un secteur d'activité, celui de l'assurance-vie individuelle. En réalité, nous avons de nombreux secteurs d'activité qui diffèrent l'un de l'autre énormément, que ce soit au plan du pays où les opérations sont menées ou au plan de la ligne de produits. Par conséquent, quand vous considérez des compagnies comme la nôtre, ce n'est pas une grande entité uniforme que vous fusionnez avec une autre entité tout aussi grande et tout aussi uniforme. Dans notre cas, ce que vous fusionnez, c'est peut-être deux douzaines d'entreprises très différentes, et dans le cas de l'autre compagnie concernée, une ou deux douzaines d'entreprises très différentes. Pour évaluer le résultat, il faut examiner les caractéristiques propres de ces différentes entreprises avant d'émettre un jugement sur la taille de la compagnie créée par la fusion et qui pourrait être trop grande pour faire faillite.

Dans notre cas, quelque 60 p. 100 des avoirs que nous gérons se trouvent aux États-Unis et, sauf à envisager une sorte de cataclysme international qui secourait toute l'Amérique du Nord, l'expression «trop grande pour faire faillite» doit être comprise dans un contexte relativement limité à cet égard.

We believe that when you bring two large organizations together, you must look at the component businesses in order to have a realistic assessment of what is happening. We feel that is particularly true in an international business such as ours because of the differing country presences.

Senator Angus: To take the hypothesis further, we had the privilege of being down in Washington and New York and talking to large players there. We heard largely anecdotal evidence about Citicorp and Travellers, which was that they are crossing the lines between life insurance and banking, bringing together what was to be called the City Group or something. Let us say that they decided to spread their wings up into the north and came to see Mr. Stewart, after getting together in the States. Would that make some sense to you? Is that something that free market forces should allow, or is that where the 10-per-cent rule would come into play, in your mind?

Mr. Stewart: We would see the 10-per-cent rule coming into play on any such event. As to who might make an effective international partner, it would be inappropriate for me to be specific, but clearly some organizations would fit our multiple businesses and some would not.

Senator Angus: Let me conclude on the bank issue. You have said that, subject to public policy and the decision of the Competition Bureau, you agreed with MacKay that each case must be judged on its own merits. Can you see any public policy reason at the moment that you should be allowed to get together, if it makes business sense to you, with another big life insurance company, and the CIBC and the TD should not be allowed to get together?

Mr. Stewart: We have emphasized two fundamental principles. The first is that each case should be considered according to its individual circumstances. The second is that any two large organizations coming together are not uniform entities. I think this is almost as true in the case of the banks, in that they are in effect multi-businesses, although they are not as international as the life insurance companies so they may be larger component businesses. However, assessing these on the impact of the multi-component businesses, then we see that, if we espouse them, these principles have to apply equally to ourselves and to the banks.

Senator Angus: Mr. McFeeters said they are large oligopolies, and that in itself not being a bad thing. Have the five major banks reached a point where they are too big to fail?

Mr. Stewart: I would come back to my component observation — and I am quite clearly less familiar with the specific details of the component businesses of the large banks.

Nous pensons que lorsqu'il est question de la fusion de deux grandes sociétés, il faut prendre en compte leurs diverses composantes commerciales pour parvenir à une évaluation réaliste de l'événement. La chose nous semble tout particulièrement vraie dans le contexte d'activités internationales comme les nôtres, du fait que différents pays sont concernés.

Le sénateur Angus: Pour pousser l'hypothèse plus loin. Nous avons eu le privilège de rencontrer d'importants acteurs locaux à Washington et à New York. On nous a laissé entendre que Citicorp et Travellers allaient franchir la ligne de démarcation qui sépare le secteur de l'assurance-vie et celui de la banque, pour constituer un ensemble qui serait appelé City Group ou quelque chose comme cela. Présumons que ces gens là décident de s'étendre au Nord et qu'ils viennent voir M. Stewart après avoir fusionné aux États-Unis. Cela est-il envisageable selon vous? S'agit-il d'une chose que le marché libre devrait tolérer, ou est-ce là que, dans votre esprit, la règle des 10 p. 100 devrait s'appliquer?

M. Stewart: Nous souhaiterions que la règle des 10 p. 100 s'applique dans ce genre de situation. Quant à savoir qui pourrait être un partenaire international efficace, je ne peux pas me permettre de me montrer très précis, mais il y a évidemment des entreprises qui complèteraient nos multiples activités et d'autres qui ne conviendraient pas.

Le sénateur Angus: Permettez-moi de conclure sur la question des banques. Vous avez déclaré que, dans le contexte de la politique gouvernementale et de la décision du Bureau de la concurrence, vous convenez avec M. MacKay que chacun doit être jugé selon son mérite. Pouvez-vous imaginer à l'heure où nous nous parlons une raison qui justifierait, du point de vue de l'ordre public, que l'on vous autorise à fusionner avec une autre compagnie d'assurance-vie, si cela paraissait légitime du point de vue commercial, et devrait-on permettre à la CIBC et à la Banque TD de s'associer?

M. Stewart: Nous avons insisté sur deux principes fondamentaux: le premier est que chaque cas doit être examiné en fonction des circonstances particulières; le second est que deux grandes entreprises qui s'associent ne sont pas des entités uniformes. Je pense que cela est presque aussi vrai en ce qui concerne les banques, parce qu'elles sont en fait des sociétés à activités multiples, bien qu'elles ne soient pas aussi impliquées sur le plan international que les compagnies d'assurances et qu'elles sont donc, sans doute, des entreprises à composantes commerciales de plus grande envergure. Toutefois, si l'on en juge par l'impact que peuvent avoir des entreprises à composantes multiples, on se rend compte alors, à condition qu'on les accepte, que les mêmes principes doivent s'appliquer à nous et aux banques.

Le sénateur Angus: M. McFeeters a déclaré que les banques forment de puissants oligopoles et que ce n'est pas, en soi, une mauvaise chose. Les cinq grandes banques ont-elles atteint le point où elles sont devenues trop grandes pour faire faillite?

M. Stewart: J'aimerais revenir à mon observation au sujet des composantes commerciales — et je connais manifestement bien moins les détails qui touchent les activités des composantes des

However, it would seem to me that my earlier comments have application there, that some of their businesses would have a more profound effect on the financial system in terms of whether they are more likely to run into trouble than others. I could not judge at what size that becomes an issue. I would not be able to comment on that.

Senator Stewart: I have quite a different question. You have described the Sun Life Assurance Company of Canada as an international rather than a global player in the financial services sector. You said something earlier that leads me to believe that you have or are doing business in Indonesia and the Philippines. You did not mention Japan but I would like to hear about Japan.

What we read about and hear about is that in some of these countries the financial services sector is in grave trouble, and this is leading to general economic trouble which, in turn, is leading to social and political instability.

So far, what impact, if any, has the financial instability and its consequences in these countries had on Sun Life? Do you anticipate any impact?

Mr. Stewart: To address the opening part of your question as to where we do business, we have, as of the beginning of this month, opened a small eight-person office in Tokyo, through our United States subsidiary, MFS Investment Management. However, that office has no exposure to Japanese financial conditions.

We are the number two player in the Philippines. We have a small operation in Indonesia and a small operation in Hong Kong. We have two representatives' offices in China, one in Beijing and the other in Chunxi. That is presently the primary extent of our Asian activity.

In terms of the economic and, in some cases, the social turmoil that is taking place and the impact of that on Sun Life, it varies country by country.

In the case of the Philippines, we have been in business three years longer than the nation has existed. This is the centennial of the country. I just came back from a trip to Manila. We were there not in 1898 but in 1895.

Our business there has been rather resilient over a long period. However, currency depreciation gives it a smaller value in Canadian dollars, so that impact is there. In the case of Indonesia, we have suffered quite a serious setback because, in effect, the rupiah's devaluation is so serious that the value of our business in Canadian dollars is seriously depreciated. It was not a large investment to begin with. The underlying operation is surprisingly strong. We still have several hundred agents, and a staff of over 100 in Jakarta.

grandes banques. Toutefois, il me semble que mes précédentes observations s'appliquent, en l'occurrence, et que certaines de leurs composantes commerciales auraient des conséquences plus profondes sur le système financier, au cas où il s'agit de secteurs d'activité qui risquent de rencontrer plus de difficultés que d'autres. Il ne nous est pas possible de dire à partir de quel ordre de grandeur le problème se pose. Je ne suis pas en mesure de m'entendre sur la question.

Le sénateur Stewart: J'ai une question très différente. Vous avez décrit la Sun Life du Canada comme un acteur de calibre international plutôt que mondial dans le secteur des services financiers. Vous avez dit quelque chose tout à l'heure qui me laisse penser que vous avez des activités ou que vous avez eu des activités en Indonésie et aux Philippines. Vous n'avez pas mentionné le Japon, mais j'aimerais que vous en parliez.

Nous lisons et nous entendons dire que dans certains de ces pays, le secteur des services financiers connaît de graves difficultés qui génèrent une crise économique générale laquelle, à son tour, provoque une certaine instabilité sociale et politique.

Jusqu'ici, quel est l'impact qu'a pu avoir, le cas échéant, sur la Sun Life, l'instabilité financière de ces pays et ses conséquences? Vous attendez-vous à ce que cela ait un impact?

M. Stewart: Pour ce qui est de la première partie de votre question, concernant les pays où nous avons des activités, nous venons d'ouvrir au début du mois un petit bureau de huit employés à Tokyo, par l'intermédiaire de notre filiale américaine, MFS Investment Management. Ce bureau n'est toutefois pas exposé aux risques de la conjoncture financière japonaise.

Nous sommes le numéro deux aux Philippines. Nous avons des activités réduites en Indonésie et à Hong Kong. Nous possédons aussi deux bureaux de représentation en Chine, un à Pékin et l'autre à Chunxi. Telle est l'envergure actuelle de nos activités en Asie.

En ce qui concerne la tourmente économique et, dans certains cas, sociale à laquelle on assiste dans la région et son impact sur la Sun Life, les choses diffèrent d'un pays à l'autre.

Dans le cas des Philippines, nous faisons déjà affaire dans cette région trois ans avant la naissance du pays. Cette année marque le centenaire des Philippines. Je rentre tout juste d'un voyage à Manille où nous étions déjà présents non pas en 1898, mais en 1895.

Nos activités là-bas se sont plutôt toujours bien adaptées aux diverses situations à long terme. Toutefois, la dévaluation de la monnaie a fait baisser sa valeur par rapport au dollar canadien, ce qui a eu une certaine incidence. Dans le cas de l'Indonésie, nous y avons essuyé un grave revers car, en effet, la dévaluation de la rupiah a été si drastique que la valeur de nos activités, en dollars canadiens, s'en est trouvée sérieusement dépréciée. Ce n'était pas, de toute façon un très gros investissement, et les activités intrinsèques sont étonnamment solides. Nous avons toujours plusieurs centaines d'agents et plus de 100 employés à Jakarta.

In the case of Hong Kong, that operation is doing quite well, although people were complaining about 5 per cent unemployment when I was there 10 days ago.

The impact on Sun Life is, at this point, small, which is my only negative. We see some opportunities for the future, depending on how things evolve.

Senator Stewart: Would you go on and tell us a little bit about your company's operation in South America?

Mr. Stewart: We have offices in Buenos Aires. We have a 32 per cent share in a pension fund management company in Santiago, Chile. The 32 per cent share is a joint venture with a local partner, which is about the third largest pension fund management company in Chile. Economic events in Latin America are, perhaps, depreciating the value of that investment in the short term. However, we believe, given the continued emphasis on the private pension fund system in Chile, coupled with some of the emerging reforms, that that will work out in the longer term.

In the case of Argentina, our business there is primarily to sell offshore funds and to sell United States funds. So the local economic conditions are only indirectly having an impact by depreciating or depressing demand.

Senator Callbeck: I wish to refer you to a comment on page 2 of your presentation under "Consumer Compensation Arrangements". You state:

We have a modest preference for CDIC and CompCorp to be amalgamated into one independent organization, rather than seeing CompCorp folded into CDIC as one Crown corporation.

Would you explain the preference?

Mr. Stewart: We see the preference expressed as being, perhaps, a stronger belief in markets as opposed to necessarily a government-sponsored event. I would underline the word "modest." The degree of preference is 51 per cent in one case and 49 per cent in the other. It was not hugely strong. It was to give an indication of which side we come down on.

Senator Callbeck: You were probably in the room when I asked the previous witness about the insurance industry and low-income Canadians. Do you feel this group of Canadians is adequately served by the insurance industry as it exists today, or would it be better served if banks were able to sell insurance?

Mr. Stewart: Our experience in other countries suggests that it is the broad market that the banking system tends to serve when it markets insurance.

For example, in the United States, our business is entirely the upper end of the market. That really is one of the factors in the

Dans le cas de Hong Kong, nos activités sont plutôt florissantes, même si les gens se plaignaient d'un taux de chômage d'environ 5 p. 100 quand j'y étais, il y a une dizaine de jours.

L'impact de tout cela sur la Sun Life est jusqu'à présent relativement minime, et c'est tout ce que j'ai à dire de négatif. Nous entrevoyons des perspectives pour l'avenir, tout dépendant de la façon dont les choses vont évoluer.

Le sénateur Stewart: Pourriez-vous poursuivre et nous parler un peu des activités de votre compagnie en Amérique du Sud?

M. Stewart: Nous avons un bureau à Buenos Aires. Nous détenons une part de 32 p. 100 dans une compagnie de gestion de caisses de retraite à Santiago, au Chili. Cette participation de 32 p. 100 constitue une coentreprise avec un partenaire local, la compagnie de gestion de caisses de retraite qui se situe à peu près au troisième rang en importance au Chili. Les bouleversements économiques en Amérique latine déprécient peut-être la valeur de cet investissement à court terme. Toutefois, nous estimons que l'arrangement sera profitable à plus long terme, étant donné l'importance que l'on continue d'accorder au système de caisses de retraite au Chili et la teneur de certaines réformes récentes.

Dans le cas de l'Argentine, nos principales activités dans ce pays sont axées sur la vente de fonds de placement étrangers et de fonds américains. En conséquence, la situation économique locale a seulement un impact indirect, en faisant baisser ou en comprimant la demande.

Le sénateur Callbeck: Je vous renvoie à une observation que l'on trouve à la page 3 de votre exposé sous le titre «Mécanismes d'indemnisation des consommateurs». Vous déclarez:

Nous avons une légère préférence pour la fusion de la SADC et de la SIAP au sein d'un organisme indépendant plutôt que pour l'intégration de la SIAP à la SADC pour former une même société d'État.

Pourriez-vous expliquer les raisons de cette préférence?

M. Stewart: Nous considérons que cette préférence exprime une confiance plus grande dans les marchés que dans une intervention parrainée nécessairement par le gouvernement. Je souligne le mot «légère». Cette préférence s'exprime par un pourcentage de 51 p. 100 dans un cas et de 49 p. 100 dans l'autre. Ce n'était pas vraiment marqué. Il s'agissait d'indiquer de quel côté nous penchions.

Le sénateur Callbeck: Vous étiez probablement dans la salle lorsque j'ai posé une question au témoin précédent sur l'industrie de l'assurance et les Canadiens à faible revenu. Pensez-vous que ce groupe de Canadiens est desservi de façon adéquate par l'industrie de l'assurance telle qu'elle existe aujourd'hui, ou serait-il mieux desservi si les banques étaient en mesure de vendre de l'assurance?

M. Stewart: D'après l'expérience que nous avons pu acquérir dans d'autres pays, c'est bien là le large marché que le secteur bancaire a l'intention de desservir en vendant de l'assurance.

Par exemple, aux États-Unis, nos activités touchent uniquement la couche supérieure du marché. C'est l'un des véritables motifs

lack of opposition and, indeed, degree of support for the recommendations in the task force report.

The Chairman: I wonder, Mr. Stewart, if I might explore for a minute the insurance retailing question. Although your statement was very clear, I would like to do that in a bit more detail than your statement, simply because of the extreme nature of some of the other statements that have been made by people in various parts of the insurance industry, whether it is P and C or life insurance, with respect to the inability of effective regulation to constrain coercive tied selling. The statements on that issue have been quite extreme and in quite significant contrast to your statement.

You mentioned, in an earlier response, your experience in other countries where banks are allowed to retail insurance. You made the observation that that experience had not led, in your view, to any significant degree of unfair competition. There was competition, but you were able to compete reasonably well with it.

Can you help us to understand why we get such extreme emotional reactions from some players in the insurance industry on this question, in contrast to your experience, which would indicate that retailing insurance by banks introduces another competitor but not an impossible obstacle?

Mr. Stewart: I am not sure I can be of as much help as I would wish to be on this question. I primarily come from the background of a corporation that has important parts of its business outside the country. I tend to focus my attention on the relative pieces where we do business, subject to the important governance questions that affect any Canadian company.

I am unfamiliar with some aspects of insurance retailing in Canada. You have to appreciate that individual life insurance, world wide, is less than 10 per cent of our business. Therefore, I am not well qualified to discuss the nuances of why these positions are so strongly held. All I can tell you is that, where we do business, they are not major driving forces.

The Chairman: Do you ever receive from your agents, or those doing the selling for you in other countries, the kind of complaints one might receive here, or the kind of picture that has been painted here?

Mr. Stewart: No, we do not.

The Chairman: I was quite stunned by your comment that only 10 per cent of your business worldwide is individual life insurance. That may be because I grew up in Montreal looking at your building. I had thought that was the cornerstone of your business. What is the other 90 per cent?

Mr. Stewart: It is absolutely not the cornerstone of our business.

du manque d'opposition aux recommandations que l'on trouve dans le rapport du groupe de travail et même du niveau d'appui qu'elles ont suscité.

Le président: Monsieur Stewart, puis-je me pencher un instant sur la question de la vente d'assurance au détail. Même si votre déclaration était très claire, j'aimerais avoir un peu plus de détails, tout simplement à cause de la nature passionnée de certaines des déclarations formulées par des représentants de divers secteurs de l'industrie de l'assurance, qu'il s'agisse d'assurance-vie ou d'assurance P et C, en ce qui a trait à l'impossibilité d'imposer une réglementation efficace pour lutter contre les ventes liées coercitives. Les déclarations à ce propos ont été assez passionnées et contrastent singulièrement avec la vôtre.

Dans une réponse que vous avez donnée plus tôt, vous avez parlé de votre expérience dans d'autres pays où les banques sont autorisées à vendre de l'assurance au détail. Vous avez fait remarquer que, de votre point de vue, cela n'avait pas abouti à créer un niveau inquiétant de concurrence déloyale. Vous avez dit qu'il y avait de la concurrence, mais que vous pouviez vous y mesurer raisonnablement bien.

Pouvez-vous nous aider à comprendre pourquoi certains acteurs de l'industrie de l'assurance réagissent de façon aussi émotive, alors que selon votre expérience, la vente d'assurance au détail par les banques introduit un autre concurrent sur le marché, mais ne se révèle pas un obstacle impossible à surmonter?

M. Stewart: Je ne sais pas si je peux vous être aussi utile que vous le souhaiteriez pour élucider cette question. J'ai principalement acquis mon expérience au sein d'une société qui mène une importante partie de ses activités à l'étranger. J'ai tendance à me concentrer sur les secteurs d'activité d'importance relative qui concernent notre compagnie, tout en tenant compte des grandes questions touchant la régie qui affectent toute compagnie canadienne.

Il y a certains aspects de la vente au détail d'assurance au Canada que je ne connais pas bien. Je vous rappelle qu'à l'échelle mondiale, l'assurance-vie individuelle constitue moins de 10 p. 100 de nos activités. Par conséquent, je ne suis pas bien placé pour vous expliquer de façon nuancée pourquoi certains adoptent des positions aussi tranchées. Tout ce que je peux vous dire, c'est que là où nous opérons, les banques ne sont pas des éléments moteurs majeurs.

Le président: Est-ce que vos agents ou les personnes chargées de vos ventes dans d'autres pays forment le genre de plaintes qui peuvent être reçues ici ou brossent le même tableau?

M. Stewart: Non, ce n'est pas le cas.

Le président: J'ai été vraiment sidéré lorsque vous avez dit que l'assurance-vie individuelle ne constituait que 10 p. 100 de vos activités à l'échelle mondiale. Peut-être est-ce parce que j'ai grandi à Montréal, où je pouvais voir le bâtiment que vous occupez tous les jours. J'ai toujours pensé que c'était la pierre angulaire de vos activités. De quoi sont constitués les autres 90 p. 100?

M. Stewart: Ce n'est absolument pas la pierre angulaire de nos activités.

The Chairman: Was it at one point?

Mr. Stewart: Yes. Without appearing to be flippant, obviously when we began it was 100 per cent of the business. When we completed mutualization in 1962, life insurance was roughly half the business.

The previous speaker alluded to most of the business of the corporation being retirement- and investment-focussed. If you define protection as involving individual life insurance, involving all forms of health and disability insurance and involving group life insurance, by some measures about 13 per cent of our business is protection. The other 87 per cent or so is investment management, retirement savings, mutual funds and various forms of guaranteed accumulations.

The Chairman: So you are really in the retirement, advisory and product-selling business?

Mr. Stewart: Yes, we are in an important way, although protection remains an important cornerstone of delivering to the customer a lifetime of financial security.

The Chairman: On the proposed accounting changes as proposed by the MacKay task force and the issue of how goodwill is dealt with, this committee has argued for that, and the previous speaker argued for it passionately. I assume that everyone in your industry is of the view that it is time that change got made. Is that correct? I know you did not comment on it, but do you think it should happen?

Mr. Stewart: We would support the views as expressed in the report. I do not speak for the industry, but that is our position.

The Chairman: Finally, on the "consolidation and merger" question and its linkage to the 10 per cent rule, you did argue that you are in favour of the "widely held" rule for yourself after demutualization. I took that to mean that it would not be a transition measure, but would, as much as anything in public life is permanent, be a permanent feature of the landscape.

You went on to talk in your opening remarks about the fact that you need to make acquisitions in order to grow. It is true that MacKay does recommend that any widely held company will be able to acquire some or all — any percentage it wants — of any other company in the financial services sector. Therefore, in a sense, your growth would not be constrained by the rules of MacKay. Your role as a take-over target would be limited to widely-held companies that are larger than you. You could not have a dominant shareholder going after you.

Le président: Était-ce le cas à un moment donné?

M. Stewart: Oui. Je ne voudrais pas paraître cavalier, mais au début, évidemment, cela constituait 100 p. 100 de nos activités. Lorsque nous avons achevé le processus de mutualisation en 1962, l'assurance-vie constituait à peu près la moitié de nos activités.

Le témoin précédent a laissé entendre que la majeure partie des activités de son entreprise était axée sur la retraite et des investissements. Si le mot protection couvre l'assurance-vie individuelle, toute forme d'assurance-santé et invalidité et l'assurance-vie collective, selon certaines mesures, environ 13 p. 100 de nos activités concernent la protection. Le reste, 87 p. 100, concerne la gestion d'investissements, l'épargne-retraite, les fonds mutuels de placement et diverses formes de capitalisation garantie.

Le président: Votre secteur d'activité est donc en fait celui des retraites, des conseils et de la vente de produits?

M. Stewart: Oui, sur une grande échelle, même si la protection reste une activité importante, puisqu'elle permet de donner à notre clientèle une sécurité financière pour la vie.

Le président: Pour ce qui est des propositions du groupe de travail MacKay touchant la comptabilité et la façon de traiter le fonds commercial, le comité s'est déclaré favorable à ces recommandations et le témoin précédent les a aussi défendues avec passion. Je présume que tout le monde, au sein de votre industrie, est d'avis qu'il est temps d'apporter des modifications. Est-ce exact? Je sais que vous n'avez fait aucune observation à ce sujet, mais pensez-vous que cela devrait aller de l'avant?

M. Stewart: Nous sommes en faveur des opinions exprimées dans le rapport. Je ne parle pas au nom de l'industrie, mais c'est notre point de vue.

Le président: Enfin, sur la question des «regroupements et fusions d'entreprises» et de son lien avec la règle des 10 p. 100, vous avez déclaré qu'en ce qui concerne votre compagnie, vous étiez favorable à ce qu'on lui applique le régime des sociétés à grand nombre d'actionnaires, une fois le processus de démutualisation terminé. Je présume que vous ne considérez pas cela comme une disposition de transition, mais — dans la mesure où dans la vie publique il existe quoi que ce soit de permanent — comme une prescription permanente.

Dans vos remarques liminaires, vous avez déclaré que vous devez pouvoir faire des acquisitions pour vous développer. Il est vrai que M. MacKay recommande que toute compagnie à capital largement ouvert devrait être en mesure d'acquérir, en partie ou en totalité — en fait, le pourcentage qu'elle souhaite — toute autre compagnie appartenant au secteur des services financiers. Par conséquent, dans un certain sens, votre croissance ne serait pas restreinte par les règles de M. MacKay. Vous ne seriez la cible d'OPA que de la part de compagnies à capital largement ouvert plus importantes que vous. Il ne serait pas possible qu'un actionnaire dominant puisse chercher à le faire.

Is it that a sort of protection? Is that one of the reasons why you favour the widely held rule? In other words, it limits the number of people who could attempt to buy you?

Mr. Stewart: I would strongly emphasize that, for the foreseeable future, given the pace of change that is taking place, it is difficult to support something on a forever and absolute basis. You did qualify that, but I wanted to emphasize the point that for at least the next five years or so, based on what we see happening, these rules as expressed have our support. We understand that would limit the number of candidates who could take us over or merge with us. That is, importantly, in line with our thinking.

The Chairman: That is on the understanding that, presumably, five to ten years from now, when one has experience as a demutualized company and one looks at the market, then obviously one looks at the question again.

Mr. Stewart: Indeed, yes.

Senator Di Nino: If we have a couple of moments, I would like to inquire about the two financial intermediaries that Sun Life owns as subsidiaries. Is the way I have put that correct?

Mr. Stewart: That is correct.

Senator Di Nino: How big is that in relation to the whole Sun Life operation?

Mr. Stewart: We also own deposit-taking intermediaries in the United States and in the U.K., but the size of the two Canadian deposit-taking intermediaries is a little over 10 per cent of our Canadian asset base. In round numbers, in dollars, it would be about \$2.2 billion. It is very small in relation to the large banks, but, nonetheless, it is 10 per cent of our Canadian assets, roughly speaking.

Senator Di Nino: Are there any regulatory or legal obstacles to your growing those two subsidiaries to sizes beyond what they are today?

Mr. Stewart: We have great respect for the competitive abilities of the Canadian chartered banks. I think they have proven to make it quite difficult to expand these businesses successfully, but if there is an issue, it is in terms of the regulatory friction that we experience. I was at pains to emphasize that we have access to the payments system and that we have deposit insurance, but to deploy that effectively and seamlessly, without putting obstacles both in the way of doing business and in the way of our customers, is an issue.

We have to come at you through a separate corporate vehicle and that adds overhead and takes away value. The regulatory obstacles are more useful in easing the way forward to behave as

Est-ce une sorte de protection? Est-ce une des raisons pour lesquelles vous êtes en faveur du régime de société ouverte à grande nombre d'actionnaires? En d'autres mots, cela limite-t-il le nombre de ceux qui pourraient essayer de vous acheter?

M. Stewart: Je ne peux suffisamment souligner que, pour l'avenir prévisible, étant donné le rythme des changements dont nous sommes témoins, il est difficile de dire que l'on appuie quelque chose à jamais et de façon absolue. Vous avez nuancé cela, mais je tenais à souligner que, pour au moins les quelques prochaines cinq années, si l'on en juge par ce qui se passe maintenant, nous appuyons ces règles telles qu'elles ont été énoncées. Nous comprenons que cela limiterait le nombre des candidats qui pourraient prendre le contrôle de notre compagnie ou fusionner avec nous. Je le souligne, cela correspond à notre façon d'envisager les choses.

Le président: Il est bien entendu que, présumément, dans cinq ou dix ans, quand on aura vu comment fonctionne une compagnie démutualisée et en tenant compte de ce qui se passe sur le marché, évidemment, on réexaminera la question.

M. Stewart: Évidemment, oui.

Le sénateur Di Nino: Si nous avons encore un peu de temps, j'aimerais avoir des informations sur les deux intermédiaires financiers que possède la Sun Life à titre de filiales. C'est bien comme cela qu'il faut les désigner?

M. Stewart: Oui.

Le sénateur Di Nino: Quelle envergure cela a-t-il par rapport à la totalité des activités de la Sun Life?

M. Stewart: Nous possédons également des établissements de dépôts qui agissent à titre d'intermédiaires aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais par leur taille, les deux établissements de dépôts canadiens représentent un peu de plus de 10 p. 100 de nos actifs canadiens. En chiffres ronds, en dollars, cela s'élève à environ 2,2 milliards de dollars. Ce n'est pas grand-chose par rapport aux grandes banques, mais quoi qu'il en soit, cela représente 10 p. 100 de nos actifs canadiens, en gros.

Le sénateur Di Nino: Existe-t-il des obstacles d'ordre réglementaire ou légal qui vous empêchent de développer ces deux filiales pour qu'elles aient plus d'envergure qu'à l'heure actuelle?

M. Stewart: Nous respectons énormément les capacités des banques à charte canadiennes au plan de la concurrence. Je pense qu'elles ont démontré qu'elles pouvaient rendre difficile l'expansion réussie de ces compagnies, mais le véritable problème, c'est celui des difficultés d'ordre réglementaire que nous rencontrons. Je n'ai pas manqué de souligner qu'il est essentiel que nous ayons accès au système de paiements et que nous soyons couverts par une assurance-dépôts, mais le problème, c'est de mettre tout cela en place en continu et de façon efficace, sans que cela fasse obstacle à nos activités ni que cela entrave notre clientèle.

Il faut que nous nous présentions par l'intermédiaire d'un organe séparé, ce qui augmente les frais généraux et diminue la valeur de ce que nous offrons. Les prescriptions réglementaires

a single entity and to present a united face to the customer, rather than putting any limitation on powers or anything of that nature.

Senator Di Nino: Let me see if I understand you correctly. Are you saying in effect that if Sun Life Assurance Company of Canada could operate as one entity, without having to have the subsidiaries, and you could, in effect, cross-sell all of your services throughout all of your outlets, that would make life easier for you. Is that what you are saying?

Mr. Stewart: I agree that that is an interpretation of my statement. I was not so much focussing on the cross-selling as on the ability to offer a product without having to go through a completely parallel stream of paperwork and customer relationships. It is more that dimension than necessarily cross-selling.

For example, a customer might have a choice between buying an accumulation product with or without deposit insurance. Then we would subject that customer to some additional paperwork. We cannot easily present to you a unified, easy-to-read, total relationship. It is more that dimension.

Senator Di Nino: If my interpretation is not quite correct, then how would you like to see it happen? How can we improve the competitiveness, in effect, in the financial services sector by Sun Life and allow the consumer to get a better deal? What would you like to see changed?

Mr. Stewart: We would like to see a change to give the parent company direct access to the payments system and to align what I will call the deposit insurance of CompCorp and CDIC so that they are in fact entirely equal.

We have been at pains to say that we have these, but it is not a value-added exercise to explain in detail the difference between them. It does not add much.

Senator Di Nino: If that happened, there would be nothing stopping you from buying the Bank of Nova Scotia, if you wanted?

Mr. Stewart: Buying the Bank of Nova Scotia, if I may be so bold as to pick up on that, is an entirely different set of considerations, compared to the things of which I have been speaking, I believe.

The Chairman: Thank you, witnesses.

The committee adjourned.

sont plus utiles lorsqu'elles permettent d'aller de l'avant, de se comporter comme une seule et même entité et de présenter à la clientèle l'image d'une seule et même société, que lorsqu'elle limite les pouvoirs ou quoi que ce soit de la sorte.

Le sénateur Di Nino: Voyons si je vous ai bien compris. Dites-vous, en réalité, que si la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, pouvait opérer comme une seule et même entité, sans avoir recours à des filiales, et si vous pouviez distribuer tous vos services dans tous vos points de vente, cela vous rendrait la vie plus facile. C'est bien cela?

M. Stewart: C'est une façon d'interpréter ce que j'ai dit, j'en conviens. Ce n'était pas tellement l'interdistribution que j'essayais de faire valoir, mais la possibilité d'offrir un produit sans être obligé de passer par un réseau complètement parallèle pour ce qui est de la papeterie et des relations avec la clientèle. C'est cette dimension que je voulais souligner, pas forcément l'interdistribution.

Par exemple, un client peut avoir le choix d'acheter un produit qui concerne son patrimoine avec ou sans assurance-dépôts. Cela signifie que ce client aura à remplir d'autres documents. Il n'est pas facile de présenter une relation totale, unifiée, facile à déchiffrer. C'est plutôt cette dimension que j'essayais de faire valoir.

Le sénateur Di Nino: Si mon interprétation n'est pas tout à fait juste, de quelle façon aimeriez-vous que cela se passe? Comment pouvons-nous améliorer véritablement la compétitivité de la Sun Life dans le secteur des services financiers et permettre au consommateur de faire une meilleure affaire? Qu'est-ce qui devrait être modifié, selon vous?

M. Stewart: Nous aimerions que la société mère ait directement accès au système de paiements et que ce que j'appellerais l'assurance-dépôts offerte par la SIAP et la SADC soit nivelée afin que la garantie que cela représente soit réellement et totalement égale.

On a essayé de démontrer que c'est le cas, mais expliquer en détail quelle est la différence entre les deux composants n'en augmente pas la valeur. Cela n'apporte pas grand-chose de plus.

Le sénateur Di Nino: S'il en était ainsi, rien ne vous empêcherait d'acheter la Banque de Nouvelle-Écosse si vous le vouliez?

M. Stewart: Acheter la Banque de Nouvelle-Écosse, si je peux me permettre de le dire, soulève une série de considérations totalement différentes de celles qui concernent les sujets que j'ai abordés, je crois.

Le président: Mesdames et messieurs les témoins, je vous remercie.

La séance est levée.

OTTAWA, Tuesday, October 6, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. to examine the state of the financial system in Canada.

OTTAWA, le mardi 6 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 13 heures pour étudier la situation actuelle du régime financier du Canada.

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, our first witnesses this afternoon are a panel of three representatives from the mutual fund industry. We have Mr. Blake Goldring, president and Chief Operating Officer of AGF Management; Mr. Jim Hunter, president of Mackenzie Financial; and Mr. Bill Harker, Senior Vice-President of Trimark Financial.

Mr. Blake C. Goldring, President and Chief Operating Officer, AGF Management Limited: Senators, we appreciate the opportunity to make a presentation before you this afternoon.

Before we get into the substance of our presentation, I wish to introduce our group to you. Our companies, Mackenzie, Trimark and AGF, are three of Canada's largest independent mutual fund companies. Together we are responsible for managing assets of Canadian investors exceeding \$67 billion. We do this through administration of over 5 million individual client accounts and we sell our products through a large network of financial advisors from coast to coast. In short, we may do much of our business on Bay Street, but we feel we truly represent Main Street.

The growth of our industry has been absolutely remarkable. Canadian consumers have continued to increase their levels of investment in mutual funds, demonstrating that they are very comfortable with this product. For example, in 1987, our industry had net assets under administration of some \$20 billion. At the end of last year, overall industry assets exceeded \$322 billion. Not only had value of assets increased incredibly, in the same period of time, the number of individual client accounts increased from 2.5 million to over 33 million individual accounts.

You might be wondering how that is possible with the Canadian population being what it is. However, it is common for an individual to have several individual accounts.

These statistics were provided through the Investment Funds Institute of Canada and they cover the 10-year period from December 31, 1987, to December 31, 1997. We are here today to talk to you about the importance of having money market mutual funds and why we feel that these funds deserve direct access to the Canadian payments system, and why we feel that this system includes both the Canadian Payments Association and the Interac Association on a cost-effective basis.

[*Translation*]

We appear today as a follow-up to our presentation to the MacKay working group. We want to inform you of our situation vis-à-vis the Canadian payments system.

We believe that allowing the money market mutual funds to join the Canadian Payments Association and Interac will result in more accessible and convenient financial services for the consumer.

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Sénateurs, nos premiers témoins de cet après-midi sont un groupe de trois représentants du secteur des fonds mutuels. Il s'agit de M. Blake Goldring, président et chef des opérations d'AGF Management; de M. Jim Hunter, président de Mackenzie Financial; et de M. Bill Harker, premier vice-président de Trimark Financial.

M. Blake C. Goldring, président et chef des opérations, AGF Management Limited: Sénateurs, nous sommes heureux de votre invitation à comparaître devant vous cet après-midi.

Avant d'aborder le fond du sujet, j'aimerais vous présenter notre groupe. Nos sociétés, Mackenzie, Trimark et AGF, sont trois des plus importantes sociétés indépendantes de fonds mutuels du Canada. À nous trois, nous gérons plus de 67 milliards de dollars de placements d'investisseurs canadiens. Nous le faisons en administrant plus de 5 millions de comptes clients individuels, et nous vendons nos produits par l'intermédiaire d'un large réseau de conseillers financiers d'une côte à l'autre. En bref, nous traitons une grande partie de nos affaires sur Bay Street, mais nous nous considérons réellement représentatifs du Canadien moyen.

La croissance affichée par notre secteur est absolument remarquable. Les consommateurs canadiens n'ont cessé d'accroître leurs placements dans les fonds mutuels, prouvant par là combien ils sont à l'aise avec ce produit. Par exemple, en 1987, notre secteur gérait un actif net de quelque 20 milliards de dollars. À la fin de l'année dernière, l'actif global du secteur dépassait 322 milliards de dollars. Non seulement la valeur des actifs a-t-elle crû à un rythme incroyable, mais dans le même temps, le nombre de comptes clients individuels est passé de 2,5 millions à plus de 33 millions.

Vous vous demandez peut-être comment cela est possible, la population canadienne étant ce qu'elle est. Mais il est courant qu'une personne possède plusieurs comptes.

Ces statistiques proviennent de l'Institut des fonds d'investissements du Canada et elles couvrent la période de dix ans allant du 31 décembre 1987 au 31 décembre 1997. Nous sommes venus vous parler aujourd'hui de l'importance des fonds mutuels de placements monétaires et expliquer pourquoi ces fonds méritent un accès direct au système canadien des paiements, à savoir et l'Association canadienne des paiements et l'Association Interac, et ce à des conditions de prix raisonnables.

[*Français*]

Nous témoignons aujourd'hui suite à notre présentation auprès du groupe de travail MacKay. Nous voulons vous informer de notre situation face au système canadien des paiements.

Nous croyons que permettre au marché monétaire des fonds mutuels de se joindre à l'Association canadienne des paiements et système Interac résultera en un service financier plus accessible et plus commode pour le consommateur.

[English]

Our companies joined forces to make representations to the MacKay task force on this subject because we believe that our industry has grown and matured to the point where we can safely and competitively enter the payments system with our money market mutual funds. The Canadian consumer deserves more choice when evaluating how to get the best return on their investments. At the same time, they want immediate and convenient access to that money. In our view, allowing customers direct access to the money in their money market mutual funds, without the need to make phone calls, bank transfers, dealing with another party, et cetera, not only provides a competitive alternative to the consumer, but it also allows a more efficient alternative. This is one of the reasons why we feel that membership in both the Canadian Payments Association and Interac goes hand in hand.

At least one of the big banks also sees this as an attractive alternative for their customers. Just two weeks ago, the Royal Bank announced a new type of chequing account; full chequing and Interac privileges with interest rates linked to money market mutual fund rates. In announcing this new account option, a bank spokesperson said:

Many people have funds accumulating in separate savings and chequing accounts and in short-term investment vehicles, such as money market, T-bills and short-term GICs. Rate Link, which is the name of this new product, replaces the need to transfer funds between all of these and lets them save, spend and earn high rates of interest all in one place. It simplifies their cash management so they can earn more while working less.

This example, Mr. Chairman, leads us to the key themes of our submission to the MacKay task force, which were: one, to provide greater consumer access to their money and make available to them more investment choices in the marketplace; and two, produce a marketplace environment that is more competitive with equal access for all participants. Our submission made eight recommendations, all of which fell within the scope of these two key themes.

I will now call upon my colleague, Jim Hunter, of Mackenzie Financial, to speak to the report of the task force itself.

Mr. Jim Hunter, President, Mackenzie Financial Corporation: Thank you for the opportunity to speak to you this afternoon. I will be brief, because we feel a question period will allow us to respond more directly to your respective interests.

[Traduction]

Nos sociétés ont conjugué leurs forces pour intervenir auprès du groupe de travail MacKay sur cette question car nous pensons que notre secteur est parvenu à un niveau de croissance et de maturité tel que nous pouvons participer avec nos fonds mutuels de placements monétaires au système des paiements dans de bonnes conditions de sécurité et de compétitivité. Le consommateur canadien mérite une plus grande gamme de choix lorsqu'il s'agit pour lui de déterminer comment obtenir le meilleur rendement sur ses investissements. Parallèlement, il souhaite un accès immédiat et commode à son argent. À notre sens, le fait de donner au client l'accès direct aux sommes qu'il a placées dans des fonds mutuels de placements monétaires, sans l'obligation de faire des appels téléphoniques, des virements bancaires, de traiter avec une tierce partie, et cetera, représente non seulement une option compétitive pour le consommateur, mais aussi une option plus efficiente. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous pensons que l'appartenance à tant l'Association canadienne des paiements et l'adhésion à l'Association Interac vont de pair.

Au moins l'une des grandes banques y voit également une option attrayante pour sa clientèle. Il y a juste deux semaines, la Banque Royale a annoncé un nouveau type de compte-chèques: privilèges de chèques et Interac illimités, et taux d'intérêt liés à ceux des fonds mutuels de placements monétaires. En annonçant la création de ce nouveau type de compte, un porte-parole de la banque a déclaré:

Beaucoup de clients accumulent des fonds dans des comptes d'épargne et comptes-chèques séparés et dans des instruments de placement à court terme, tels que placements monétaires, bons du Trésor et CPG à courte échéance. Rate Link, qui est le nom de ce nouveau produit, évite d'avoir à transférer des fonds entre tous ces instruments et permet aux clients d'épargner, de dépenser et d'enregistrer des taux d'intérêt élevés sur un même compte. Cela simplifie la gestion des liquidités, si bien qu'ils peuvent gagner plus en travaillant moins.

Cet exemple, monsieur le président, nous amène aux principaux thèmes de notre intervention devant le groupe de travail MacKay, à savoir l'opportunité, premièrement, de donner au consommateur un meilleur accès à son argent et de lui offrir un plus grand éventail de choix de placements sur le marché et, deuxièmement, de créer un marché plus concurrentiel sous forme d'un accès égal pour tous les participants. Nous formulons dans notre intervention huit recommandations, qui toutes procédaient de ces deux grands thèmes.

Je vais maintenant demander à mon collègue Jim Hunter, de Mackenzie Financial, de traiter du rapport du groupe de travail lui-même.

M. Jim Hunter, président, Mackenzie Financial Corporation: Je vous remercie de cette occasion de vous entretenir cet après-midi. Je serai bref, car nous pensons qu'une période de questions nous permettra de traiter plus directement des éléments qui vous intéressent respectivement.

We obviously were extremely pleased by the endorsement of our submission by the MacKay task force. In our principal objective, the report was clear. Money market mutual funds must be given full access to the Canadian Payments System. My colleague, Mr. Harker, will elaborate on the conservative security attributes of money market mutual funds, which qualify them for this access.

On a secondary but important principle of fair play, tied selling was also specifically addressed in the task force report. The elimination of tied selling practices will give approximately 50,000 life agents, investment brokers, dealers, and financial planners who sell investment products a fairer competitive environment in the towns and cities in which they operate in this country. The abuse of tying the replacement of an independently selected mutual or segregated fund with a bank's investment product to a bank loan application should result in a clearly defined regulatory action.

We are anxious to work with the government on these issues, and swift movement is absolutely crucial to our industry. As Mr. Goldring illustrated, the banks are established in the money market mutual niche already. Accordingly, a further delay in granting access to the payment system to our money market mutual funds virtually locks us out of this business.

In this regard, we have one final issue with which the MacKay report dealt obliquely. Although the broader definition of the payments systems includes both the CPA and Interac, the task force recommendation does not specifically deal with Interac membership for our money market mutual funds or other money market mutual funds. This is a crucial element to providing our customers convenience and ease of access to their accounts.

Access to Interac is critical. We need transaction-based entry fees into the Interac system that are level; we do not want to be blocked at the door by high fees that are different for different members. We want deposits accepted by Interac automated tellers that are not proprietary to the institution which owns the machine, and the ability to utilize our own debit and credit the cards.

The services we would like to provide are available from participants in our industry in the United States. As a result, the money market business in the United States is approximately 40 times as large as the attendant Canadian money market business. More important, the business is not dominated by one financial service segment as it is in Canada. In the U.S., mutual funds and life companies and broker dealers are big players in the money market business. That is solely as a result of a more competitive environment for financial services in that market.

Nous avons évidemment été très satisfaits de voir que le groupe de travail MacKay s'est prononcé en faveur de notre position. Son rapport est très clair pour ce qui est de notre objectif principal. Les fonds mutuels de placements monétaires doivent jouir du plein accès au Système de paiements canadien. Mon collègue, M. Harker, parlera des solides attributs sécuritaires des fonds mutuels de placements monétaires qui justifient cet accès.

Pour ce qui est du principe secondaire, mais néanmoins important, de l'équité concurrentielle, le rapport du groupe de travail a abordé spécifiquement la vente liée. La suppression des pratiques de vente liée donnera aux quelque 50 000 agents d'assurance-vie, courtiers en placements, négociants et conseillers financiers qui vendent des produits d'investissement un environnement concurrentiel plus juste dans les villes et localités de ce pays où ils exercent. L'abus consistant à lier le remplacement d'un fonds mutuel séparé ou choisi de manière indépendante par le client par un produit de placement de la banque comme condition de l'octroi d'un prêt bancaire devrait donner lieu à des sanctions réglementaires clairement définies.

Nous sommes plus que désireux de collaborer avec le gouvernement sur ces problèmes, et la prise de mesures rapides est absolument cruciale pour notre secteur. Ainsi que M. Goldring l'a montré, les banques sont déjà installées dans le créneau des fonds communs de placements monétaires. De ce fait, si l'on tarde à donner à nos fonds mutuels de placements monétaires l'accès au système des paiements équivalra à virtuellement nous évincer de ce marché.

À cet égard, nous voulons soulever un dernier problème que le rapport MacKay abordait de façon oblique. Bien que la définition large du système des paiements recouvre tant l'ACP que l'Interac, la recommandation du groupe de travail ne faisait pas mention expressément de l'appartenance de nos fonds mutuels de placements monétaires ou d'autres fonds mutuels de placements monétaires à l'Association Interac. Or, c'est un élément crucial si nous voulons pouvoir offrir à nos clients la commodité et la facilité d'accès à leur compte.

L'accès à l'Interac est vital. Nous avons besoin du droit d'entrée au système Interac à des taux par transaction équitables; nous ne voulons pas nous trouver évincés par des droits élevés qui seraient différents de ceux payés par d'autres membres. Nous voulons que les guichets automatiques Interac n'appartenant pas en propre à un établissement acceptent les dépôts de nos clients et nos cartes de débit et de crédit.

Les services que nous souhaitons pouvoir offrir sont distribués par nos homologues américains. De ce fait, le chiffre des placements monétaires aux États-Unis est environ 40 fois plus important qu'au Canada. Plus significatif encore, cette activité n'est pas dominée par un segment du marché des services financiers comme au Canada. Aux États-Unis, les fonds mutuels et compagnies d'assurance-vie et les courtiers-négociants sont des acteurs importants du marché des placements monétaires. Cela est dû exclusivement au caractère plus concurrentiel du marché des services financiers américain.

Opening up competition for money market fund services will have important positive liquidity ramifications for government securities, as well.

Without addressing Interac as well as the Canadian payments system, consumers will not be able to have direct access to their funds, and membership in the CPA will not provide the benefits intended by our submission and the MacKay task force.

We need full and equal membership, without any bank, other than the Bank of Canada, guarding the gate, just as the task force recommends, in order to provide the customers we serve with the same secure and convenient access to their funds as bank customers currently enjoy.

Mr. William C. Harker, Senior Vice-President, Trimark Financial Corporation: It falls to me to conclude our presentation by speaking on a subject that was raised with us when we appeared before the MacKay task force. It was hinted at in their final report and has certainly been a concern raised during meetings with officials in years gone by. The subject is the potential risks to the stability of the payments system by allowing us in.

Safety in the payments system means that participants have the incentives and capacity to identify and manage the risks to which they are exposed. It means that the system is governed by a comprehensive and transparent regulatory framework and is robust in the face of adverse shocks. In short, the stability of the system is really based on the stability of the participants.

I should like to take a few moments to summarize our view of the stability of our industry by making the following points.

The ability to process a debit against a money market mutual fund depends on the fund's assets and liquidity, not on the solvency of its investment manager, or its distributor, its custodian or any dealer.

The assets of a money market mutual fund are segregated and held by a qualified custodian separate from the assets of the investment manager, distributor, or dealer. They are therefore protected from any potential difficulties that an investment manager, distributor, or dealer might have.

In turn, the custodian is a regulated financial institution, typically a very large bank or trust company. The custodian keeps the mutual fund assets segregated from its own assets and liabilities; therefore, the fund assets are kept protected from potential difficulties of the custodian as well.

The investment guidelines for a money market mutual fund ensure low market volatility and relatively high asset quality. Most money market fund investments are concentrated significantly in government guaranteed securities with short-term maturities.

L'ouverture à la concurrence des services de placement monétaire aura également d'importantes répercussions positives sur l'écoulement des créances d'État.

Sans notre participation à l'Interac en même temps qu'au système des paiements canadien, les consommateurs n'auront pas directement accès à leurs fonds et la participation au SPG n'apportera pas les avantages visés dans notre intervention et dans le rapport MacKay.

Nous avons besoin de l'adhésion pleine et entière sans qu'aucune banque, autre que la Banque du Canada, ne monte la garde à la porte, tout comme le recommande le groupe de travail, de façon à donner à notre clientèle le même accès sûr et commode à son argent que celui dont jouissent actuellement les clients des banques.

M. William C. Harker, premier vice-président, Trimark Financial Corporation: Il m'incombe de conclure notre exposé en traitant d'un sujet qui a été soulevé lors de notre comparution devant le groupe de travail MacKay. Le rapport final y fait allusion et c'était aussi une préoccupation soulevée lors de rencontres avec les fonctionnaires de l'administration dans le passé. Il s'agit des risques potentiels que notre entrée dans le système des paiements représenterait pour la stabilité de celui-ci.

La sécurité du système des paiements suppose que les participants aient la volonté et la capacité d'identifier et de gérer les risques auxquels ils sont exposés. Elle suppose que le système soit régi par un cadre réglementaire exhaustif et transparent et soit assez robuste pour résister aux chocs. En bref, la stabilité du système est réellement fonction de la stabilité des participants.

J'aimerais prendre quelques moments pour résumer notre conception de la stabilité de notre secteur en faisant ressortir les aspects suivants.

La capacité d'opérer un débit sur un fonds mutuel de placements monétaires dépend de l'actif et de la liquidité du fonds, et non pas de la solvabilité de son gestionnaire de placements, ou de son distributeur, ou de son dépositaire ou de tout négociant.

Les avoirs d'un fonds commun de placements monétaires sont une caisse distincte détenue par un dépositaire qualifié, séparé des avoirs du gestionnaire de placements, distributeur ou négociant. Ils sont par conséquent protégés contre les difficultés potentielles qu'un gestionnaire de placements, distributeur ou négociant pourrait avoir.

Le dépositaire, à son tour, est une institution financière réglementée, habituellement une très grosse banque ou société fiduciaire. Le dépositaire garde les avoirs du fonds mutuel séparés de son propre actif et passif; par conséquent, les avoirs du fonds sont également à l'abri de difficultés potentielles du dépositaire.

Les lignes directrices régissant les placements d'un fonds mutuel du marché monétaire garantissent une faible volatilité et une qualité d'actif relativement élevée. La plupart des placements sont lourdement concentrés sur les créances garanties par l'État à échéance rapprochée.

Money market fund units, when presented for redemption, are valued after taking into account all realized losses, accrued interest, and other liabilities. In the event of a material unrealized loss, the unit value would also be adjusted. Therefore, by definition, there are always sufficient assets in the fund to redeem all unit holders, and the highly liquid nature of the investments in a money market fund ensure sufficient cash can be realized to cover daily redemptions.

Financial statements for a mutual fund, including statements of changes in net assets and of the fund's portfolio, must be prepared and filed with the securities regulators on a semi-annual basis and audited on an annual basis.

Money market mutual funds have the means to meet daily demand redemptions by maintaining a portion of the fund's assets in cash, by borrowing, or by selling assets.

The activities of the investment manager are regulated through various means, but principally through National Policy Statement No. 39, or NP 39.

The regulatory focus of a mutual fund is on restrictions and practices designed to ensure fund investments are diversified and liquid in order that the fund can fulfil its role as a pooled investment vehicle redeemable on demand.

For these reasons, if there is failure of a mutual fund management company, there should be little or no impact on the investors in that company's mutual funds.

A Canadian money market mutual fund could therefore meet all, or substantially all, of the demands by any number of unit holders to redeem units within 24 hours. As you know, that contrasts with the ability of a traditional deposit-taking institution to independently satisfy the unlikely demand by all its depositors to withdraw funds. Beyond CDIC coverage, the depositor must rely on the creditworthiness of the institution.

I believe these points provide some food for thought. While I understand the basis of concern expressed in some quarters, I believe that this issue can be looked at in another way. On the basis of what I have outlined, what additional stability will we bring to the Canadian Payments Association and the payment system in general?

Again, I thank you for the time you have given us. I hope we have not gone beyond our allowable time. We certainly look forward to the discussion that will now take place.

Senator Tkachuk: With respect to the use of the payments system and the customers' use of the payments system, would you be extending credit to the people who own money market funds? For instance, I think of Canada Savings Bonds or treasury bills and things like that. Is that the way it would work? How would it

Les unités des fonds de placements monétaires, lorsqu'elles sont présentées pour remboursement, sont évaluées après prise en compte de toutes les pertes réalisées, des intérêts accumulés et autres éléments de passif. La valeur de l'unité est également ajustée selon toute perte substantielle non réalisée. De ce fait, par définition, il y a toujours dans le fonds un actif suffisant pour rembourser tous les détenteurs de parts, et la nature hautement liquide des placements d'un fonds du marché monétaire garantit que des liquidités suffisantes peuvent être réalisées pour couvrir les remboursements quotidiens.

Les états financiers des fonds mutuels, comprenant un état des changements d'actif net et du portefeuille du fonds, doivent être déposés semestriellement auprès des autorités boursières et faire l'objet d'une vérification comptable annuelle.

Les fonds mutuels de placements monétaires ont la possibilité de satisfaire les demandes de remboursement quotidiennes en conservant une partie de l'actif en espèces, en empruntant ou en vendant des avoirs.

Les activités du gestionnaire de placements sont réglementées par divers moyens, mais principalement par la Déclaration de politique nationale n° 39, ou PN 39.

La réglementation des fonds mutuels met l'accent sur les restrictions et pratiques destinées à garantir que les placements soient diversifiés et liquides afin que le fonds puisse remplir son rôle de véhicule pour des placements mis en commun et rachetables sur demande.

Pour ces raisons, même la faillite d'une société de gestion de fonds mutuels ne devrait comporter que peu ou pas de répercussions sur les investisseurs dans les fonds mutuels de cette société.

Un fonds mutuel de placements monétaires canadien devrait par conséquent être en mesure de répondre dans les 24 heures à pratiquement toutes les demandes de rachat émises par n'importe quel nombre de détenteurs de parts. Comme vous le savez, cela est en contraste avec la capacité d'une institution de dépôt traditionnelle de répondre par ses propres moyens à la demande — improbable — de tous ses déposants de retirer leurs fonds. Hormis la couverture de la SADC, le déposant doit se fier à la solvabilité de l'institution.

Je pense que ces considérations donnent matière à réflexion. Si je puis comprendre les préoccupations exprimées par d'autres, il me semble que cette question peut être considérée dans une optique inverse. Sur la base de ce que j'ai indiqué, quelle stabilité supplémentaire apporterons-nous à l'Association canadienne des paiements et au système des paiements en général?

Encore une fois, je vous remercie du temps que vous nous avez accordé. J'espère que nous n'en avons pas abusé. Nous sommes certainement impatients de prendre part à la discussion qui va maintenant se dérouler.

Le sénateur Tkachuk: En ce qui concerne le recours au système des paiements par vous et vos clients, feriez-vous crédit aux gens qui ont des parts dans des fonds de placements monétaires? Par exemple, je songe à des obligations d'épargne du Canada ou des bons du Trésor et ce genre de choses. Est-ce ainsi

work for the consumer? Take us through a practical application of how consumers will be able to benefit in respect of access to capital.

Mr. Hunter: There is no credit extended. Money market mutual funds are settled on the same basis as the overnight clearing in the bank system. Effectively, someone processes a cheque or a debit against that account. We would clear it that night against the unit value. Money market funds have essentially the same clearing as the bank system. They are cleared on T plus 1.

Senator Tkachuk: You mentioned credit cards and debit cards.

Mr. Hunter: Credit cards have access to the Interac system, as you are probably aware. Those particular types of transactions would be very similar to the banking transactions. If we offered them, we would need to extend credit, and that probably would be through our trust organizations.

Senator Tkachuk: You would be extending credit through credit cards. On the debit side, I would punch out an amount that I would like to have, for example, \$200 or \$300. You have a particular piece of security there related to that cash value in that account. What happens then? Do you sell the security to process the \$300 or do you extend credit for \$300 until you sell the security? Some will have terms of six months or three months. Does there have to be cash already in there?

Mr. Harker: The short answer to your question is, "No." The mutual funds that we are talking about will not extend credit to the clients. We will create access to the clients' accounts, which already exist. When they take the funds from their account, in most cases we will use the cash that is already in the mutual fund to redeem the units. In the event that the client asks for a large amount, we may need to sell some of the securities which are, say, 80 days, 90 days or 100 days average maturity, to realize the cash. In the normal course of events, however, there is no need to sell assets in order to meet the demands of the client through the debit card.

Senator Tkachuk: Do you see this going further? In other words, people putting cash into an account and using that as either an account for business or an account for personal use, or is this just to help them facilitate access to the extra cash they may need from time to time?

Mr. Goldring: We would like to establish a relationship with the financial advisors with whom we work across the country and their clients without the need to use another financial institution. Today, clients have to open a bank account in order to deal with us. We are looking to have a level playing field so that we can deal directly through our financial advisors and their customers.

Mr. Hunter: In the U.S. model, you do not have to deal with a bank to get all the types of banking service a normal individual in a community might need. You can get deposits, credit cards and cards from, say, Merrill-Lynch.

que cela fonctionnerait? Comment cela marcherait-il pour le consommateur? Décrivez-nous sur le plan pratique les avantages pour le consommateur sur le plan de l'accès au capital.

M. Hunter: Il n'y a pas octroi de crédit. Les fonds mutuels de placements monétaires sont réglés sur la même base que la compensation à un jour dans le système bancaire. À toutes fins pratiques, quelqu'un opère un débit sur ce compte pour honorer un chèque. La compensation a lieu la même nuit par débit sur la valeur des unités. Les fonds de placements monétaires ont quasiment le même délai de compensation que le système bancaire. Les chèques sont compensés à J plus 1.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez parlé de cartes de crédit et de cartes de débit.

M. Hunter: Les cartes de crédit ont accès au système Interac, comme vous le savez probablement. Ces types particuliers de transactions sont très semblables aux transactions bancaires. Si nous les offrions, nous devrions accorder crédit, et cela se ferait probablement par le biais de nos organisations fiduciaires.

Le sénateur Tkachuk: Vous feriez crédit par le biais des cartes de crédit. Du côté débit, je tape le montant que j'aimerais retirer, par exemple, 200 \$ ou 300 \$. Vous détenez des titres correspondant à la valeur en espèces de ce compte. Que se passe-t-il ensuite? Vendez-vous le titre avant de remettre les 300 \$ ou faites-vous crédit de 300 \$ jusqu'à ce que vous vendiez le titre? Certains titres auront une échéance de six mois ou trois mois. Est-ce que le liquide doit déjà exister dans le compte?

M. Harker: Pour simplifier, la réponse à votre question est «Non». Les fonds mutuels dont nous parlons ne font pas crédit aux clients. Nous allons créer un accès aux comptes des clients, qui préexistent. Lorsqu'ils retirent de l'argent de leur compte, dans la plupart des cas nous utiliserons des liquidités déjà en possession du fonds mutuel pour rembourser les unités. Dans l'éventualité où le client demande un gros montant, il se peut que nous ayons à vendre quelques titres qui sont à échéance, en moyenne, de 80, 90 ou 100 jours, pour réaliser les espèces. Mais dans le cours normal des choses, il n'est pas nécessaire de vendre des éléments d'actif pour répondre à la demande du client utilisant la carte de débit.

Le sénateur Tkachuk: Envisagez-vous que cela aille plus loin? En d'autres termes, les gens pourront-ils mettre de l'argent liquide dans un compte et s'en servir comme d'un compte courant d'entreprise ou de particulier, ou bien s'agit-il simplement de leur faciliter l'accès à des liquidités supplémentaires dont ils pourraient avoir besoin de temps à autre?

M. Goldring: Nous aimerions établir une relation avec les conseillers avec lesquels nous travaillons à travers le pays et leurs clients, sans que ces derniers aient besoin de recourir à une autre institution financière. Aujourd'hui, les clients doivent ouvrir un compte en banque pour pouvoir traiter avec nous. Nous recherchons un terrain de jeu égal de façon à pouvoir traiter directement avec nos clients et nos conseillers financiers.

M. Hunter: Dans le modèle américain, il n'est pas nécessaire de traiter avec une banque pour obtenir tous les types de services bancaires dont une personne normale a besoin. Par exemple, Merrill-Lynch offre des services de dépôt, des cartes de crédit et de débit.

Senator Tkachuk: On page 6 of your brief you referred to "opening up the competition for money market fund services, which will have important positive liquidity ramifications for government securities as well." Could you explain that a bit further?

Mr. Hunter: Yes. By opening this business up, we believe it will expand the deposit base and you will put more buyers of government treasury securities into the marketplace. You will not be down to three or six banks. You will have Mr. Goldring's firm, Trimark, ourselves and some of the brokerage firms, who will also be big players in the money market business. Consequently, there will be more buyers of government treasury securities. It will be a more liquid market.

Senator Tkachuk: If you are accepted into the payment system and the recommendations of the task force are implemented, what will happen to your industry in five years time? Will you become part of the banking industry? How do you people see it? Why do you want this and why do you think that five years from now it will be a good thing for you, for Canada and for consumers?

Mr. Harker: Five years from now, you will see a thriving mutual fund industry offering a variety of product services attached to their existing accounts. We are talking about allowing clients to get at their funds in money market mutual funds from various places in the country without any competitive disadvantage. If we have that level playing field, we believe that we will be able to compete successfully and grow proportionately. We are not looking to become banks; we are looking to add services to our mutual fund business in order to satisfy our clients' needs.

Senator Tkachuk: Will your deposits be insured?

Mr. Harker: No. They are not deposits, they are units which are portions of a mutual fund.

Senator Tkachuk: But they will be treated as if someone had cash in the bank?

Mr. Harker: Yes.

Senator Tkachuk: I do not have to know what the vehicle is, I just know that I make a deposit. Whatever you do with it, I know that I have this much money and I use it like a bank account.

Mr. Hunter: Basically, we buy treasury bills and put them in the fund. When someone wants to access his cash, we redeem the treasury bills or use the cash flow to satisfy his demand for liquidity.

Senator Tkachuk: Do you expect to be charging for this service like the banks do? That is to say, will a fee be charged every time a transaction is made?

Mr. Hunter: Yes. There are fees on each of these accounts, and those are disclosed as appropriate under securities legislation. The investor receives a document stating the fees that will be payable long before he enters into any contract.

Le sénateur Tkachuk: À la page 6 de votre mémoire vous parlez d'«ouvrir à la concurrence les services de placement monétaire, ce qui aura d'importantes répercussions positives sur l'écoulement des créances d'État». Pourriez-vous nous expliquer cela un peu mieux?

M. Hunter: Oui. Nous pensons que l'ouverture du secteur des placements monétaires aura un effet multiplicateur sur les dépôts et qu'il y aura ainsi sur le marché un plus grand nombre d'acheteurs de bons du Trésor. Vous ne serez plus limité à trois ou six banques. Vous aurez la société de M. Goldring, Trimark, nous-mêmes et certaines des sociétés de courtage qui deviendront également de gros joueurs sur le marché des placements monétaires. Par conséquent, il y aura davantage d'acheteurs de bons du Trésor. Ce sera un marché plus liquide.

Le sénateur Tkachuk: Si vous êtes admis dans le système des paiements et si les recommandations du groupe de travail sont suivies, qu'advient-il de votre industrie d'ici cinq ans? Ferez-vous partie du secteur bancaire? Comment voyez-vous les choses? Pourquoi voulez-vous cela et pourquoi pensez-vous que dans cinq ans ce sera une bonne chose pour vous, pour le Canada et pour les consommateurs?

M. Harker: Dans cinq ans, vous verrez un secteur des fonds mutuels prospère offrant une variété de services joints aux comptes clients existants. Il s'agit de permettre aux clients d'accéder de n'importe où à l'argent qu'ils ont dans des fonds mutuels de placements monétaires, sans entrave concurrentielle. Si nous avons ce terrain de jeu égal, nous pensons pouvoir livrer concurrence avec succès et prendre de l'essor en proportion. Nous ne cherchons pas à devenir des banques, nous cherchons à ajouter des services à notre activité de fonds mutuels pour répondre aux besoins de nos clients.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que vos dépôts seront assurés?

M. Harker: Non. Ce ne sont pas des dépôts, ce sont des unités, qui sont des parts d'un fonds mutuel.

Le sénateur Tkachuk: Mais ils seront traités tout comme l'argent liquide que quelqu'un peut avoir dans une banque?

M. Harker: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Je n'ai pas besoin de savoir quel est le véhicule, je sais seulement que je fais un dépôt. Quoi que vous en fassiez, je sais que j'ai ce montant d'argent et je m'en sers comme d'un compte bancaire.

M. Hunter: En gros, nous achetons des bons du Trésor et nous les plaçons dans le fonds. Lorsque quelqu'un veut accéder à son argent, nous vendons les bons du Trésor ou nous utilisons nos liquidités pour répondre à sa demande d'argent liquide.

Le sénateur Tkachuk: Comptez-vous faire payer ce service de la même façon que les banques? Autrement dit, vous ferez payer des frais pour chaque transaction?

M. Hunter: Oui. Des frais sont perçus sur chacun de ces comptes et ils sont divulgués selon les exigences de la législation. L'investisseur reçoit un document indiquant les commissions à payer, bien avant qu'il signe un contrat.

Senator Tkachuk: There will be fees for each transaction?

Mr. Hunter: I am not sure that is the case. Generally speaking, there are not transaction fees on mutual funds. The administration fee on the account covers all transactions.

Senator Tkachuk: That is like the bank used to do.

The Chairman: I wish to go back to your answer to the previous question to be sure I am clear on the process.

As Senator Tkachuk said, people give you money and you buy units. However, from the point of view of the consumer, it is cash that is there and it can be withdrawn. You then sell a security and put the money back into the account. Essentially, that is the process.

Presumably, the money that you withdraw will not be replaced on the same day that the asset is sold in order to put the money back into the account. Given the volatility of the market, is a risk element introduced by virtue of the fact that the cash deposit must come out of the account on one day and the asset that must be sold in order to replace that cash is sold the next day? To what extent does that volatility issue affect the stability of the system?

Mr. Harker: It does not affect it at all because we do not invest all of the money in T-bills or related securities. We invest a portion, saving about 10 per cent for this eventuality, which is in cash. We do not have to sell anything for the first 10 per cent of the redemption.

The Chairman: You are saying that, in a sense, the cash exists to pay a typical withdrawal.

Mr. Harker: That is right. However, if more than 10 per cent is redeemed on a given day, we have the right to borrow to cover redemptions up to 5 per cent of the money market mutual fund.

The Chairman: Borrow from whom?

Mr. Harker: From whomever we would like.

The Chairman: So you have a line of credit with someone?

Mr. Harker: Yes.

Senator Tkachuk: Can you see a time when you will ask for deposit insurance? Once you acquire the right to make transactions in an account and start offering the transaction service and investment accounts for customers, is the next step not to want to be able to take deposits that would be deposit insured and to provide more banking services?

Mr. Hunter: The investments in the account are basically government guaranteed investments. The only insurance you might need is transaction-based fraud insurance. That will not cause a major financial institution to fail. These are basically government guaranteed securities. By the nature of the securities in the account and the custody arrangements, you have a government guarantee but you do not have the insurance requirement.

Le sénateur Tkachuk: Il y aura des frais pour chaque transaction?

M. Hunter: Je ne suis pas sûr que ce soit le cas. De manière générale, il n'y a pas de frais de transactions dans les fonds mutuels. Les frais d'administration perçus sur le compte couvrent toutes les transactions.

Le sénateur Tkachuk: C'est ce que faisaient jadis les banques.

Le président: J'aimerais revenir à votre réponse à la question précédente pour m'assurer de bien comprendre le mécanisme.

Comme le sénateur Tkachuk l'a dit, le client vous donne de l'argent et vous achetez des unités. Cependant, aux yeux du consommateur, c'est de l'argent liquide qu'il a et il peut le retirer. Vous vendez alors un titre et remettez l'argent dans le compte. En gros, c'est le mécanisme.

Je présume que l'argent retiré ne sera pas compensé le même jour par la vente d'un titre. Étant donné la volatilité du marché, un élément de risque n'est-il pas introduit par le fait que le retrait en liquide est effectué un jour et que le titre correspondant est vendu le lendemain? Dans quelle mesure cette volatilité se répercute-t-elle sur la stabilité du système?

M. Harker: Il n'y a aucune répercussion parce que nous ne plaçons pas tout l'argent en bons du Trésor ou titres similaires. Nous conservons une partie, mettons 10 p. 100, en liquide pour cette éventualité. Nous n'avons rien besoin de vendre pour les premiers 10 p. 100 de remboursement.

Le président: Vous dites que, en un sens, vous avez les liquidités pour couvrir un retrait typique.

M. Harker: C'est juste. Cependant, si un jour donné plus de 10 p. 100 sont retirés, nous avons le droit d'emprunter jusqu'à hauteur de 5 p. 100 de la valeur du fonds mutuel de placements monétaires.

Le président: Emprunter à qui?

M. Harker: À qui nous voulons.

Le président: Vous avez donc une ligne de crédit chez quelqu'un?

M. Harker: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Entrevoyez-vous le jour où vous demanderez l'assurance-dépôt? Une fois que vous aurez le droit d'effectuer les transactions sur un compte et commencerez à offrir le service de transaction sur les comptes d'investissement des clients, est-ce que l'étape suivante n'est pas de prendre des dépôts assortis de l'assurance-dépôt et d'offrir davantage de services bancaires?

M. Hunter: Les placements dans le compte sont déjà des effets garantis par le gouvernement. La seule assurance dont on puisse avoir besoin est une assurance contre les transactions frauduleuses. Ces dernières ne conduiraient pas une grande institution financière à la faillite. Il s'agit essentiellement d'effets garantis par l'État. De par la nature des titres dans le compte et des dispositions de garde, vous jouissez d'une garantie étatique sans avoir besoin de l'assurance.

Senator Tkachuk: Would the next step for your industry be to start taking deposits and being part of a group that insures the deposits up to a \$60,000 limit?

Mr. Harker: It is very difficult to forecast the future. Our hope is that we would not ask for that and not need it. In a practical business sense, there is no need for insurance because you have the assets right there. That is our position at this point. It is hard to tell what the future holds.

Senator Tkachuk: A mutual fund company can never go broke?

Mr. Harker: A mutual fund can never go broke.

Mr. Hunter: That is to say, unless there is major fraud involved. It is not a mutual fund company that is at issue; it is the individual funds which are governed by strict investment definitions.

Senator Joyal: I would like to address my question to Mr. Hunter, and it relates to your statement at the bottom of page 5 and the top of page 6, in relation to the competition in the U.S., where you say that the services you would like to provide are available from participants in your industry in the U.S.

We have been told by representative of the banks that one of the key factors for their plea for major changes is the invasion of the Canadian market by the American mutual fund companies. Of course, Fidelity is always the example that is put forward. I am surprised that I did not find in your brief any kind of allusion to your competitors, and to the fact that, as we are told, the Canadian market, in terms of mutual funds in the forthcoming years, will face much more severe competition than it has faced in past years. You have had the capacity to report spectacular growth for the last 10 years. I would have expected that you would have come to us to ask for some protective measures because the rules of the game have totally changed over the last 10 years and you face competition worldwide. I do not hear from you or read from you anything in that regard. Am I wrong?

Mr. Hunter: No.

Senator Joyal: What makes you so optimistic about the future, while some other key players in the market fear foreign competition?

Mr. Hunter: There are two things I would mention. Blake and AGF and Trimark and MacKenzie have always had foreign competition. Templeton, which may be as big as, and is certainly as formidable a competitor as, Fidelity, has been in this country competing with us for 10 to 15 years, so we have always faced big competition. We also face it from our banking counterparts in Canada. We do not view this as an international issue. We view this more as bringing our paradigm up to date with what is happening in the world so that we can compete.

What we are really saying is that we just want access so that, if we are competitive and serve our consumers well, serve all the agents who sell our products well across Canada, we will have a chance in this particular market-place as well.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que l'étape suivante pour votre industrie ne sera pas d'accepter des dépôts et de faire partie d'un groupe assurant les dépôts jusqu'à hauteur de la limite de 60 000 \$?

M. Harker: Il est très difficile de prévoir l'avenir. Notre espoir est que nous n'en aurons pas besoin et ne le demanderons pas. D'un point de vue commercial pratique, il n'est pas nécessaire d'avoir une assurance parce que vous détenez directement les éléments d'actifs. Voilà notre position à ce stade. Il est difficile de prédire l'avenir.

Le sénateur Tkachuk: Une société de fonds mutuels ne peut jamais faire faillite?

M. Harker: Un fonds mutuel ne peut jamais faire faillite.

M. Hunter: Sauf en cas de fraude majeure. Ce ne sont pas les sociétés de fonds mutuels qui sont en jeu. Ce sont les fonds individuels, lesquels sont régis par des règles d'investissement strictes.

Le sénateur Joyal: Ma question s'adresse à M. Hunter et porte sur ce que vous écrivez au bas de la page 5 et en haut de la page 6 au sujet de la concurrence aux États-Unis, où vous dites que les services que vous aimeriez fournir sont offerts par vos homologues américains.

Les représentants des banques nous ont dit que l'une des raisons principales motivant leur demande de changements majeurs est l'invasion du marché canadien par les sociétés de fonds mutuels américaines. Bien entendu, Fidelity est l'exemple qui revient sans cesse. Je suis surpris de n'avoir trouvé dans votre mémoire aucune allusion à vos concurrents et au fait que, comme on nous l'affirme, le marché canadien des fonds mutuels sera soumis à l'avenir à une concurrence beaucoup plus rude que dans le passé. Vous avez affiché au cours des 10 dernières années des chiffres de croissance spectaculaires. Je me serais attendu à ce que vous nous demandiez quelques mesures de protection car les règles du jeu ont radicalement changé au cours des 10 dernières années et vous êtes confrontés à une concurrence mondiale. Or, vous n'avez rien dit ou écrit à ce sujet. Est-ce que je me trompe?

M. Hunter: Non.

Le sénateur Joyal: Qu'est-ce qui vous rend si optimiste pour l'avenir, alors que d'autres acteurs clés sur le marché craignent la concurrence étrangère?

M. Hunter: Je mentionnerai deux choses. Blake et AGF et Trimark et MacKenzie ont toujours eu à affronter la concurrence étrangère. Templeton, qui est un concurrent aussi gros et certainement aussi formidable que Fidelity, est en concurrence avec nous dans ce pays depuis 10 ou 15 ans, si bien que nous avons toujours été affrontés une vive concurrence. Nous la subissons également de la part de nos homologues bancaires au Canada. Le problème n'est pas la concurrence étrangère à nos yeux. Il s'agit plutôt pour nous d'adapter notre paradigme à ce qui se passe dans le monde de façon à être compétitifs.

Nous demandons simplement l'accès afin que, si nous sommes compétitifs et servons bien notre clientèle et tous les agents qui vendent nos produits à travers le Canada, nous aurons nous aussi notre chance sur ce marché particulier.

The electronic movement of cash will be a critical service to the end investor, whether he is in Quebec City or in Victoria. We want to be able to move that cash effectively and efficiently and on an overnight basis for the investors as they make calls on it.

Mr. Goldring: Perhaps we do not sound alarmist because we have total confidence, as Mr. Hunter said. We have faced foreign competition before. We also have a strategy to deal with it. All we are asking for is a level playing field. We would leave two key messages with you. The first is that we need a level playing field. That means that we have to be able to have access to the payments system, as well as to Interac, without having to pay the amortized cost to build up the system. In other words, we need to be treated equally.

Our second key message relates to timeliness. We require these changes to be made as quickly as possible. I reiterate the example that I read you, and I have here the press release from the Royal Bank. It is no coincidence perhaps, but they are where we have to go if we want to allow adequate competition and sufficient alternative product for Canadian investors.

Those are the two key messages. We need action quickly; and we need to be allowed in on a very cost-effective basis. We are looking for a fairly fundamental change in policy, not fine-tuning of the rules.

The Chairman: I thought I heard you say — and I suspected that was the case by what was not in your opening statement — you want, effectively, free access to the Interac network, in the sense that you are quite happy to pay a transaction fee in the future, but you want to pay none of the costs that have been invested in building up the network. Did I understand what you said?

Mr. Hunter: We will pay, in that transaction fee, the same embedded cost of building up that network as the banks pay. We do not want to pay a surcharge or a big entry fee.

The Chairman: You want to pay the same future transaction costs that all the other players pay?

Mr. Hunter: To maintain the system and keep it current.

The Chairman: Despite the fact that other people have invested a significant amount of time, effort and, particularly, money to build that up, you would like to get a free ride on that? Do I understand that correctly?

Mr. Goldring: If you want a world of competition, which we certainly believe in, we believe that it has to be fair to big players and little players. That would create an effective barrier preventing many mutual fund companies from being able to come into that area.

The Chairman: I think you have answered my question with the answer that you do want the free ride.

Mr. Goldring: I would not phrase it like that.

Le mouvement électronique de l'argent sera un service déterminant pour l'investisseur, qu'il se trouve à Québec ou à Victoria. Nous voulons pouvoir déplacer cet argent de manière efficace et rentable et sur la base du jour suivant.

M. Goldring: Nous n'avons peut-être pas l'air de nous alarmer parce que nous sommes totalement confiants, comme M. Hunter l'a dit. Nous avons déjà affronté la concurrence étrangère. Nous avons également une stratégie pour y faire face. Tout ce que nous demandons, c'est un terrain de jeu égal. Nous voulons vous transmettre deux messages principaux. Le premier est qu'il nous faut un terrain de jeu égal. Cela signifie qu'il nous faut l'accès au système des paiements, de même qu'à l'Interac, sans avoir à payer le coût amorti de l'édification du système. En d'autres termes, nous devons être traités sur un pied d'égalité.

Notre deuxième grand message est que le temps presse. Ces changements doivent être apportés le plus rapidement possible. Je rappelle l'exemple que je vous ai lu, et j'ai ici le communiqué de presse de la Banque Royale. Ce n'est peut-être pas une coïncidence, mais elle est au stade que nous devons atteindre si l'on veut qu'il y ait une concurrence adéquate et un éventail de choix suffisant pour les investisseurs canadiens.

Ce sont là les deux grands messages. Il faut agir vite et il nous faut l'accès à faible coût. C'est un changement de politique relativement fondamental que nous recherchons, non pas un ajustement mineur des règles.

Le président: Si je comprends bien — et c'est bien ce que je soupçonnais en voyant ce qui ne figurait pas dans votre déclaration liminaire — vous souhaitez, à toutes fins pratiques, l'accès gratuit au réseau Interac, en ce sens que vous voulez bien payer des frais de transactions à l'avenir, mais ne voulez assumer aucune partie du coût d'édification du réseau. Ai-je bien saisi?

M. Hunter: Eh bien, nous paierons, dans ces frais de transaction, le même coût sous-jacent d'édification du réseau que les banques. Nous ne voulons pas payer de frais supplémentaires ou de gros droits d'entrée.

Le président: Vous voulez payer les mêmes coûts de transaction futurs que tous les autres participants?

M. Hunter: Pour entretenir et moderniser le réseau.

Le président: En dépit du fait que d'autres ont investi de fortes sommes de temps, d'efforts et, particulièrement, d'argent, pour édifier ce réseau, vous voulez en jouir gratuitement? Est-ce que je saisis bien?

M. Goldring: Si vous voulez un marché concurrentiel, ce dont nous sommes certainement partisans, nous pensons que les conditions doivent être équitables pour tous, les gros comme les petits. Ce serait ériger une barrière efficace qui empêcherait quantité de sociétés de fonds mutuels de se mettre sur les rangs dans ce marché.

Le président: Je pense que vous avez répondu à ma question, la réponse étant que vous voulez un voyage gratuit.

M. Goldring: Je ne le formulerais pas ainsi.

The Chairman: We need not argue semantics. I have a crystal clear understanding of your position. I am surprised you want a completely free ride, that you would not want to pay anything.

Senator Joyal: I do not want to start a discussion with the chair but you were barred from being a member of it. The chair cannot have it both ways. You are barred from being a member and then you are being accused of just wanting to enjoy the benefit. There is some qualification to that statement, Mr. Chairman.

I want to come back again to your answers to my question because it is very important for us to evaluate the condition of the market in the forthcoming years. Even though no one has a crystal ball, we can all appreciate that, if you had appeared six months ago, the prevailing economic conditions would have been certainly different from what they are today and might be tomorrow.

Your reasoning seems to be the following: Put us on the same footing as our competitors from the U.S. here in Canada and we will be able to beat them on our ground. Is that fair?

Mr. Hunter: Yes. Whether we will be able to beat them or not, as long as we are treated fairly, we will walk away from this table happy because we think we can compete. We certainly compete in a big block of our business, the equity mutual fund business. We are very competitive there, but the money market side is dominated by Canadian banks, and Canadian banks dominate the market for government securities as well, somewhat as a result of that business.

Senator Di Nino: It is interesting that you call yourselves "small players". Assets under administration in 1997 were \$322 billion. That is not chicken feed in anyone's definition. We should congratulate you, as a matter of fact. You have done extremely well, particularly with the tremendous growth in the last 10 years or so, but do not refer to yourselves as "small players" because we may think differently of you.

I should like a point of clarification. I know you have said it but I think it is important that we emphasize it: The access that you are looking for to the Canadian payments system and Interac is for the money market mutual funds only.

Mr. Goldring: Yes.

Senator Di Nino: You are not asking for access, through that system and through the Interac, for the other products that you sell, is that correct?

Mr. Goldring: That is correct.

Senator Di Nino: In effect, if I understand it correctly, that would give you the ability to accept deposits, if I can use that term, like a quasi bank, which would allow your clients or customers who do not need, say, a line of credit, to deal with you exclusively as opposed to dealing with another financial institution?

Mr. Goldring: That is correct.

Le président: Peu importe les mots. Votre position est claire comme de l'eau de roche. Je suis surpris que vous prétendiez à la gratuité complète, que vous ne veuillez rien payer.

Le sénateur Joyal: Je ne veux pas ouvrir un débat avec le président, mais on vous a interdit d'y participer à l'origine. Le président ne peut pas jouer sur les deux tableaux. On vous empêche d'être membre et ensuite on vous accuse de simplement vouloir le bénéfice. La situation est plus nuancée, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur vos réponses à ma question car il est très important que nous puissions évaluer l'état du marché dans les années qui viennent. Nul d'entre nous n'a le don de voyance, nous le savons, mais si vous aviez comparu il y a six mois, la conjoncture économique était certainement très différente de ce qu'elle est aujourd'hui et pourrait être demain.

Votre raisonnement semble être le suivant: placez-nous sur un pied d'égalité avec nos concurrents américains, ici au Canada, et nous parviendrons à les battre sur notre terrain. Est-ce que je résume bien?

M. Hunter: Oui. Que nous soyons en mesure de les battre ou non, du moment que l'on nous traite équitablement, nous partirons d'ici satisfaits car nous pensons être compétitifs. Nous le sommes certainement dans un grand pan de notre activité, les fonds mutuels de placements boursiers. Nous sommes très compétitifs dans ce domaine, mais le volet des placements monétaires est dominé par les banques canadiennes, lesquelles dominent également le marché des titres d'État, en partie par voie de conséquence.

Le sénateur Di Nino: Il est intéressant que vous vous qualifiez de «petits acteurs». Vous administriez en 1997 un actif de 322 milliards de dollars. Ce n'est pas de la menue monnaie. Il y aurait même lieu de vous féliciter. Vous avez connu une réussite brillante, particulièrement avec la croissance énorme des 10 dernières années, mais ne vous qualifiez pas de «petits acteurs», car cela pourrait nous faire changer d'avis.

J'aimerais clarifier un point. Je sais que vous l'avez dit, mais il me paraît important de le souligner. L'accès au système des paiements canadien et à Interac que vous demandez concerne exclusivement les fonds mutuels de placements monétaires.

M. Goldring: Oui.

Le sénateur Di Nino: Vous ne demandez pas l'accès pour les autres produits que vous vendez, n'est-ce pas?

M. Goldring: C'est juste.

Le sénateur Di Nino: Dans la pratique, si je saisis bien, cela vous donnerait la possibilité d'accepter des dépôts, si je puis employer cette expression, comme une quasi banque, ce qui permettrait à vos clients qui n'ont pas besoin, mettons, d'une ligne de crédit, de faire affaire exclusivement avec vous au lieu de traiter avec une autre institution financière?

M. Goldring: C'est juste.

Senator Di Nino: But you do not want, from what I understand, the restrictions or the other aspects of regulatory or legal requirements of other financial institutions, is that correct?

Mr. Goldring: That is correct. In fact, all three of our organizations have trust companies, so we are all regulated.

Senator Di Nino: I was going to get to that.

Mr. Goldring: So far then, yes.

Senator Di Nino: I would suggest that you are, perhaps, seeking some special privilege here.

Mr. Hunter: I would say no. The issue is that we are regulated as mutual fund dealers and investment managers. We do not see a way around the cross-regulation of all the different financial institutions we would have within our umbrella of companies.

Senator Di Nino: You are asking us to accept your recommendation that the system be opened up to you for a group of Canadians — the upper 10 per cent, 15 per cent or 20 per cent — who would have cash on hand, without the necessity of having to serve the other 15 per cent or 20 per cent of the market served by the deposit-taking institutions under the banks, trust companies and credit unions. They serve this market at a loss sometimes.

Mr. Goldring: The mutual fund product is the most democratic investment vehicle ever invented. I can say that without any qualification. We serve millions of small Canadian investors across the country. Our average account is in the thousands of dollars, not in the millions of dollars.

Senator Di Nino: As long as he or she has cash.

Mr. Hunter: You can open a mutual fund account at Mackenzie with \$50, and we have over 75,000 monthly deposits that would be under \$100 a month. It is a very democratic product. It is just like going to a bank or Canada Trust with your child's deposits. We will open an account for your child.

Senator Di Nino: Each of you has a trust company. You are providing, in effect, an additional service to the community at large and clients who would like to deal with you on services other than specifically mutual funds. Am I correct?

Mr. Goldring: Yes.

Senator Di Nino: Do you all have branches of trust companies?

Mr. Harker: No. Only Trimark has branches.

Senator Di Nino: Trimark has branches, and the others just have one head office. You accept GICs and you are trustees for pension funds and RRSPs, et cetera. You compete with the banks and other trust companies in that area.

Le sénateur Di Nino: Mais vous ne voulez pas être assujettis aux restrictions ou autres contraintes réglementaires ou juridiques imposées aux autres institutions financières, si j'ai bien suivi?

M. Goldring: C'est juste. De fait, toutes les trois organisations que nous représentons ont des compagnies fiduciaires, si bien que nous sommes tous réglementés.

Le sénateur Di Nino: J'allais venir à cela.

M. Goldring: Jusque-là, c'est oui.

Le sénateur Di Nino: Il me semble que vous demandez peut-être là un privilège spécial.

M. Hunter: Je réponds non. Le fait est que nous sommes réglementés en tant que négociants de fonds mutuels et gestionnaires de placements. Nous ne voyons pas de moyens d'échapper à la réglementation croisée des différentes institutions financières faisant partie de nos groupes de sociétés.

Le sénateur Di Nino: Vous nous demandez d'accepter votre recommandation d'ouvrir le système pour que vous puissiez servir un groupe de Canadiens — les 10, 15 ou 20 p. 100 les plus aisés — disposant d'argent à placer, sans que vous ayez à servir les autres 15 ou 20 p. 100 du marché desservis par les institutions de dépôt, soit les banques, les compagnies fiduciaires et caisses de crédit. Ces dernières servent ce marché à perte, parfois.

M. Goldring: Le produit fonds mutuel est le véhicule d'investissement le plus démocratique jamais inventé. Je le dis sans nuance aucune. Nous servons des millions de petits investisseurs canadiens à travers le pays. Notre compte moyen se chiffre en milliers de dollars, pas en millions.

Le sénateur Di Nino: Il faut quand même que le titulaire ait les moyens.

M. Hunter: Vous pouvez ouvrir un compte de fonds mutuel chez Mackenzie avec 50 \$, et nous avons plus de 75 000 dépôts mensuels de moins de 100 \$. C'est un produit très démocratique. C'est comme aller déposer dans une banque ou chez Canada Trust les économies de votre enfant. Nous ouvrirons un compte pour votre enfant.

Le sénateur Di Nino: Chacun de vous a une compagnie fiduciaire. Vous fournissez, dans la pratique, un service supplémentaire à la collectivité en général et aux clients qui veulent faire appel à vous pour des services autres que les fonds mutuels eux-mêmes. Est-ce exact?

M. Goldring: Oui.

Le sénateur Di Nino: Est-ce que toutes ces compagnies fiduciaires ont des succursales?

M. Harker: Non. Uniquement Trimark.

Le sénateur Di Nino: Trimark a des succursales et les autres n'ont que leur siège. Vous vendez des CPG et vous êtes administrateurs de fonds de pension et de REER, et cetera. Vous êtes en concurrence avec les banques et d'autres sociétés fiduciaires dans ce domaine.

Mr. Hunter: I cannot speak for the others, but the principal reason for us to have trust companies is the trusteeship of RRSPs. That is a major business for us. We cannot give it away to the banks.

Senator Di Nino: I agree with that, by the way.

What is stopping you in the near future or long-term future from starting your own bank?

Mr. Hunter: Nothing.

Senator Di Nino: Thank you for that.

Mr. Harker: There is nothing, that is right. We own trust company subsidiaries now, but we were forced to, in a sense, in order to get partial access to the payments system. That was a key factor in Trimark's purchase of its subsidiary.

What we are talking about here is the appropriate regulation for this kind of a business, for money market mutual funds. That is the key question, I think.

Senator Di Nino: On page 6 of your presentation, you talk about needing full and equal membership without any bank, other than the Bank of Canada, guarding the gate to the CPA system. Can you elaborate on that? I am not sure I understand.

Mr. Hunter: Through the CPA, you have to clear. We do not want to clear.

Senator Di Nino: You want to be a direct clearer.

Mr. Hunter: Yes. If you are an indirect clearer, there is someone between you and the system. That player is a major competitor. We do not think that is fair.

Senator Di Nino: You would like to be a direct clearer.

Mr. Hunter: Absolutely. We want to control our own destiny, not have a bank or someone else between us.

Senator Di Nino: A question was raised regarding the independence or lack of independence of the board of the Canadian payments system. Are there any comments you should like to make in that regard?

The Chairman: I believe Mr. Harker is on the board.

Mr. Harker: I am on the board of the Canadian Payments Association as part of the trust company with which I am associated.

Should we decide that mutual funds or any other major category of new participants in the payments system be allowed in, as it were, we believe they should be represented on the board of the payments association. That is important.

Senator Kolber: Do you perceive the potential merger of two large banks as a significant threat to the mutual fund business? It has been postulated that if the Royal Bank and the Bank of Montreal got together, their combined income from mutual funds would be \$400 million. I do not know if that is accurate. I heard that if they really wanted to get serious about it, they could cut their costs significantly without really harming their overall

M. Hunter: Je ne sais pas ce qu'il en est des autres, mais la raison principale pour laquelle nous avons des sociétés fiduciaires est l'administration de REER. C'est pour nous une activité majeure. Nous ne pouvons pas la laisser aux banques.

Le sénateur Di Nino: Je suis d'accord là-dessus, sachez-le.

Qu'est-ce qui vous empêche de créer votre propre banque demain ou plus tard?

M. Hunter: Rien.

Le sénateur Di Nino: Merci de cette réponse.

M. Harker: C'est vrai, rien. Nous possédons aujourd'hui des sociétés fiduciaires affiliées, mais nous y avons été contraints, d'une certaine façon, pour obtenir l'accès partiel au système des paiements. C'était un facteur clé de l'achat par Trimark de sa filiale.

Ce que nous demandons ici est une réglementation appropriée pour le secteur d'activité que constitue les fonds mutuels de placements monétaires. C'est la question clé, je pense.

Le sénateur Di Nino: À la page 6 de votre exposé vous parlez de la nécessité de votre participation pleine et entière au système ACP, sans qu'aucune banque, hormis la Banque du Canada, ne garde la porte d'entrée. Pourriez-vous préciser votre pensée? Je ne suis pas sûr de comprendre.

M. Hunter: Nous ne voulons pas compenser par l'intermédiaire de l'ACP. Nous ne voulons pas d'intermédiaire.

Le sénateur Di Nino: Vous voulez être membre adhérent.

M. Hunter: Oui. Si la compensation est indirecte, il y a quelqu'un entre nous et le système. Ce quelqu'un est un gros concurrent. Nous ne pensons pas que ce soit juste.

Le sénateur Di Nino: Vous voulez être membre direct.

M. Hunter: Absolument. Nous voulons contrôler notre destinée, ne pas avoir une banque ou quelqu'un d'autre entre le système et nous.

Le sénateur Di Nino: On a abordé la question de l'indépendance ou du manque d'indépendance du conseil d'administration du système de paiements canadien. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

Le président: Je crois que M. Harker siège au conseil

M. Harker: Je siège au conseil de l'Association canadienne des paiements au titre de la société fiduciaire de mon groupe.

Si l'on décidait que les fonds mutuels ou toute autre catégorie de nouveaux participants seront admis dans le système des paiements, nous pensons qu'ils devraient être représentés au conseil d'administration de l'association. C'est important.

Le sénateur Kolber: Percevez-vous la fusion éventuelle de deux grosses banques comme un danger majeur pour le secteur des fonds mutuels? On a avancé le chiffre de 400 millions de dollars comme revenus combinés provenant des fonds mutuels de la Banque Royale et de la Banque de Montréal, dans l'éventualité de leur fusion. Je ne sais pas si c'est vrai. On dit que si elles le voulaient vraiment, elles pourraient réduire considérablement

enterprise, and slowly cannibalize the Canadian mutual fund business. Do you put any credence in that?

Mr. Goldring: We have had to go against the major groups. It would not matter if you added two or three together. They would just be that much bigger. We are used to taking on larger competition. We pride ourselves on being able to go nose to nose against them because it comes down, ultimately, to service.

We are thankful that you have been listening closely to our message today. If we get these changes through, we will be able to compete on a level playing field. Simply having more dollars in the kitty to spend on marketing will not win the consumer.

Senator Kolber: Are you not fee sensitive?

Mr. Goldring: Certainly we are fee sensitive. All of our firms look at that very closely. I personally spend a lot of time trying to get the management expense ratio that consumers pay down as low as possible. That is a challenge. I cannot comment on what strategies the banks may or may not pursue in the future.

Senator Kolber: Is the answer that there is no threat?

Mr. Goldring: It is definitely a challenge, one we would have to look at very hard.

Mr. Hunter: If you cross out money market mutual funds from the bank mutual fund business, they would be smaller than each of the players at this table. It is the money market mutual fund business that makes the Royal Bank bigger than us.

Coming back to the fee issue, the buyers of mutual funds want good performance on equity products. They probably play off debt products against bank deposits. I suggest that a debt-based mutual fund has outperformed a term GIC over the last few years.

The last area is service. That is really where we want to concentrate on, and this access to the payments system will allow us to enhance our services.

Senator Callbeck: If the recommendations of this task force are implemented, do you see yourselves down the road getting into any other areas of the financial services industry, whether it be selling insurance or setting up a bank?

Mr. Goldring: We have banded together on this very important issue. We all believe in bringing value to the individual customers across the country. If we can add value to the chain of investments, we will do so. It is difficult to go beyond that at this point.

Mr. Hunter: I would suggest that my honourable colleagues have quite sophisticated businesses. They are in the mortgage business and the GIC business, but in minor ways. If we can give our investors and dealers better electronic access to those products, we can expand those lines of business.

leurs coûts sans vraiment nuire à leurs résultats d'ensemble, et petit à petit avaler tout le secteur canadien des fonds mutuels. Croyez-vous à cette thèse?

M. Goldring: Nous avons dû affronter les grands groupes. Peu importe que deux ou trois fusionnent. Ils seraient simplement plus gros. Nous avons l'habitude de concurrents plus gros que nous. Nous nous faisons gloire de les affronter nez à nez car, en dernière analyse, c'est le service qui compte.

Nous vous sommes reconnaissants d'avoir écouté attentivement notre message aujourd'hui. Si ces changements sont apportés, nous pourrions livrer concurrence sur un pied d'égalité. Le seul fait d'avoir une plus grosse caisse publicitaire ne suffit pas à gagner la faveur du consommateur.

Le sénateur Kolber: Le montant des frais n'est-il pas un facteur?

M. Goldring: Si, certainement. Toutes les firmes regardent les frais de très près. Je consacre personnellement beaucoup de temps à faire baisser autant que possible le taux des frais de gestion que paie le consommateur. C'est un défi. Je ne sais pas quelle stratégie les banques pourraient adopter ou non à l'avenir.

Le sénateur Kolber: La réponse est-elle que ce n'est pas une menace?

M. Goldring: C'est certainement un défi, qu'il faudra considérer très sérieusement.

M. Hunter: Si l'on exclut les fonds mutuels de placements monétaires de l'activité fonds mutuels des banques, chacune est beaucoup moins grosse que les acteurs présents à cette table. C'est le volet fonds mutuels de placements monétaires qui fait que la Banque Royale est plus grosse que nous.

Pour en revenir à la question des frais, les acheteurs de fonds mutuels visent un bon rendement sur les fonds boursiers. Ils comparent probablement les placements monétaires aux dépôts bancaires. Je prétends qu'un fonds mutuel de placements monétaires a dégagé ces dernières années un meilleur rendement qu'un CPG à échéance fixe.

Le dernier facteur est le service. C'est réellement là-dessus que nous voulons nous concentrer et cet accès au système des paiements nous permettra d'améliorer nos services.

Le sénateur Callbeck: Si les recommandations du groupe de travail sont suivies, envisagez-vous de vous lancer un jour dans d'autres types de services financiers, qu'il s'agisse de vendre de l'assurance ou de créer une banque?

M. Goldring: Nous nous sommes rassemblés sur cet enjeu très important. Notre but à tous est d'offrir de la valeur aux clients individuels à travers le pays. Si nous pouvons ajouter de la valeur à la chaîne des investissements, nous le ferons. Il est difficile d'en dire plus à ce stade.

M. Hunter: Mes éminents collègues sont à la tête de sociétés très sophistiquées. Ils sont actifs dans le secteur hypothécaire et dans celui des CPG, mais de façon mineure. Si nous pouvons donner à nos clients et courtiers un meilleur accès électronique à ces produits, nous pourrions développer ces sphères.

Mr. Harker: We each sell our products through an independent financial advisor. There are many thousands of them out there. I am sure that many of those advisors are telling my colleagues that they wish to provide more services to their clients, and they want us to manufacture those services for them. If we can figure out a way to do it cost effectively, we will probably be there.

One of the ways of making it more cost effective is to support these recommendations. Our membership in the CPA will reduce our costs overall. We will be able to be more effective and, perhaps, deliver more services to our advisors for their clients.

Senator Callbeck: I have a question on tied selling. I notice the only sentence you have in your brief states that you are pleased with the recommendations on tied selling. Does that mean you are satisfied with the recommendations and you feel that, if they are implemented, that will be the end of tied selling?

Mr. Goldring: It was one of our key recommendations of the eight that we made before the MacKay task force. We were delighted to see it advocated that Parliament pass the rule prohibiting tied selling. Frankly, it will require real vigilance. I know I can speak for my colleagues when I say that we do hear about these situations; and there will be many watchdogs to look after the interests of the small investors.

Mr. Hunter: It is tremendously important for the financial planner or the life insurance agent on Main Street. He is the one who faces the local bank manager who has more weapons in his quiver than our salesperson. Tied selling is very important to our distribution sales force, and more important than it is to us as individual companies.

Senator Callbeck: Are you satisfied with the recommendations, then?

Mr. Hunter: Yes, and the response.

The Chairman: Your attitude vis-à-vis the tied-selling issue and your competitive position vis-à-vis the banks is totally different from the first presentation we had last night from the Insurance Bureau of Canada. Your attitude seems to be that, provided there is a good regulatory scheme in place to deal with the tied-selling issue, and provided you have access to the payments system and Interac, they are tough competitors, but you are prepared to take them on. Given what you view as the service quality of your sales force, you will, in fact, be able to beat them. That is a position I totally understand.

Can you help us to understand the level of paranoia that seems to exist elsewhere in the financial services sector? Last night, we were painted pictures of 20 per cent of all the employees in the business being laid off, and thousands of agents and brokers disappearing. Yet, the basic process is the same as the process you are talking about, namely, the banks would enter and provide competition in what is very much a service-related business.

Can you help us understand why you are quite confident of being able to perform well in that environment and other people are terrified of it?

M. Harker: Nous vendons chacun nos produits par le biais de conseillers financiers indépendants. Le nombre de ces derniers se chiffre par milliers. Je suis sûr que bon nombre de ces conseillers disent à mes collègues qu'ils souhaitent offrir davantage de services à leurs clients et ils nous demandent de mettre au point ces services pour eux. Si nous trouvons un moyen de le faire de manière rentable, nous le ferons probablement.

Une des façons de rendre cela plus rentable est d'appuyer ces recommandations. Notre entrée à l'ACP réduira nos frais d'ensemble. Nous pourrions devenir plus efficaces et, peut-être, proposer davantage de services à nos conseillers, pour leurs clients.

Le sénateur Callbeck: J'ai une question sur la vente liée. La seule phrase dans votre mémoire sur ce sujet dit que vous êtes satisfaits des recommandations sur la vente liée. Cela signifie-t-il que vous êtes satisfaits des recommandations et que, si elles sont suivies, ce sera la fin de la vente liée?

M. Goldring: C'était l'une des recommandations clés parmi les huit que nous avons formulées au groupe de travail MacKay. Nous avons été ravis de voir qu'il demande au Parlement d'interdire la vente liée. Franchement, il faudra faire preuve d'une réelle vigilance. Je sais que je parle au nom de mes collègues lorsque je dis que ces situations viennent à nos oreilles; il y aura de nombreux chiens de garde pour s'occuper des intérêts des petits investisseurs.

M. Hunter: C'est extrêmement important pour le conseiller financier ou l'agent d'assurance-vie installé rue Principale. C'est lui qui affronte le directeur de la succursale bancaire locale, lequel a davantage de flèches dans son carquois que notre vendeur. La vente liée est un facteur très important pour nos distributeurs, plus important que pour nous en tant que sociétés individuelles.

Le sénateur Callbeck: Êtes-vous donc satisfaits des recommandations?

M. Hunter: Oui, et de la réaction.

Le président: Votre position vis-à-vis de la vente liée et de votre compétitivité par rapport aux banques diffère totalement de la première intervention que nous avons entendue hier soir, celle du Bureau d'assurance du Canada. Votre position semble être que, pourvu qu'il y ait un bon régime réglementaire pour réprimer la vente liée et que vous ayez accès au système des paiements et à Interac, vous êtes prêts à affronter la concurrence, aussi dure soit-elle. Vous pensez pouvoir battre les banques, étant donné la qualité des services fournis par vos vendeurs. C'est une position que je comprends tout à fait.

Pouvez-vous nous aider à comprendre le degré de paranoïa qui semble régner ailleurs dans le secteur des services financiers? Hier soir, on nous a brossé un tableau où 20 p. 100 de tous les effectifs du secteur seraient licenciés et où des milliers d'agents et de courtiers disparaîtraient. Pourtant, le processus fondamental est le même que celui dont vous parlez, à savoir l'irruption des banques dans ce qui est tout à fait une activité de service.

Pouvez-vous nous aider à comprendre pourquoi vous vous sentez assurés de prospérer dans cet environnement, alors que d'autres en sont terrifiés?

Mr. Harker: I do not think we can comment on how other people arrived at their position.

The Chairman: You have had experience in taking on the banks. It is troubling to us to see such radically different viewpoints on what is essentially the same business proposition.

Senator Tkachuk: You sell a product about which the customer can judge performance. If he looks at Trimark, Templeton, and others, he can say, "They are beating the Royal Bank and the Imperial Bank of Commerce mutual funds all to hell. I am going there." The banks are selling products that no one really wants. You do not want to die, nor do you want to have your house burn. That is my view of the situation, which is why there is concern on their part. You cannot measure the performance of a life insurance policy because you are dead.

Mr. Hunter: Life insurance is still a sophisticated sale, and there is a place for it in every family's planning. Many of our distributors are life agents, and I do not think that the banks will be able to roll right over a them. What a property casualty agent sells is more of a commodity. A life product involves a sophisticated sale. It is important to people's financial planning in terms of how many kids they have and where they are in their lives. I may be wrong about the casualty business, but I think that, at the lower end, with cars and houses, it is more of a commodity.

Senator Di Nino: It is also compulsory.

Mr. Goldring: We feel we can move as long as these changes are fairly timely. Obviously, the world is moving ahead of us. In that regard, I mention one product in my brief. Several other bank products have been launched, one specifically by the TD Bank. With some other products the longer the process goes we, the worse our competitive position will be.

Senator Oliver: You want your changes implemented right away.

Mr. Goldring: Yes, as fast as possible.

The Chairman: Gentlemen, thank you very much for coming. I should tell you before you leave that your basic proposition falls on reasonably receptive ears in the sense that this committee is on public record, in at least one report in the last couple of years, as being in favour of a dramatic opening up of the payments system to all financial services companies.

In the past, we have also looked at the Interac issue. Our instincts are to be very much where you are on that question.

Our next witness is Mr. William Loewen, who is President of TelPay, a Winnipeg-based company in the telephone bill payment system.

Mr. Loewen, rather than deal with the content of your brief to the task force, perhaps you would summarize the points in your letter? Having read both, your letter really says it all. We can then proceed to questions.

M. Harker: Il ne nous appartient pas de dire comment d'autres sont arrivés à leur position.

Le président: Vous avez l'expérience de la concurrence contre les banques. Cela nous trouble de voir des points de vue aussi radicalement divergents sur ce qui est essentiellement la même proposition commerciale.

Le sénateur Tkachuk: Vous vendez un produit dont le client peut voir le rendement. S'il regarde les résultats de Trimark, Templeton et d'autres, il peut se dire: «Ils écrasent les fonds mutuels de la Banque Royale et de la Banque Impériale de Commerce, je vais aller chez eux». Les banques vendent des produits que nul ne veut réellement. Personne ne veut mourir ou voir sa maison brûler. C'est ma perception de la situation, et c'est pourquoi les compagnies d'assurance s'inquiètent. On ne peut mesurer le rendement d'une police d'assurance-vie, parce qu'on est mort.

M. Hunter: L'assurance-vie reste un produit sophistiqué, et il y a place pour elle dans la planification de toute famille. Nombre de nos distributeurs sont agents d'assurance-vie, et je ne pense pas que les banques puissent les anéantir. Ce que vend un agent d'assurance incendie, accidents et risques divers est davantage une marchandise. Un produit vie est plus complexe. Il tient une place important dans la planification financière des gens, et dépend de leur nombre d'enfants et de leur âge. Je peux me tromper, mais il me semble que l'assurance de voitures et de maisons est davantage une marchandise.

Le sénateur Di Nino: Elle est également obligatoire.

M. Goldring: Nous pensons pouvoir nous en tirer à condition que ces changements soient apportés assez rapidement. De toute évidence, le monde bouge autour de nous. À ce sujet, j'ai mentionné un produit dans mon mémoire. Mais plusieurs autres banques en ont lancé des similaires, en particulier la Banque TD. Avec quelques autres produits aussi, plus longtemps nous devrons attendre et moins nous serons concurrentiels.

Le sénateur Oliver: Vous voulez ces changements tout de suite.

M. Goldring: Oui, le plus rapidement possible.

Le président: Merci beaucoup d'être venus, messieurs. Je dois dire, avant que vous partiez, que votre proposition fondamentale rencontre des oreilles raisonnablement réceptives en ce sens que notre comité s'est déjà exprimé, dans au moins un rapport récent, en faveur d'une ouverture radicale du système des paiements à toutes les compagnies de services financiers.

Nous nous sommes également penchés dans le passé sur la question de l'Interac. Nos instincts nous font pencher tout à fait dans le sens que vous préconisez.

Notre prochain témoin est M. William Loewen, président de TelPay, une entreprise de Winnipeg offrant le paiement téléphonique de factures.

Monsieur Loewen, au lieu de nous parler du contenu de votre mémoire au groupe de travail, vous pourriez peut-être résumer les points couverts dans votre lettre? J'ai lu les deux et votre lettre donne la substance. Nous pourrions ensuite passer aux questions.

Mr. W.H. Loewen, President, TelPay: Mr. Chairman, I am making this presentation based on my 30 years of experience in competing with the five major banks. If it seems like a commercial, I apologize. All I can say is that I know many other entrepreneurs have had similar experiences but were not as fortunate as we were. I wish they could be here to support this presentation.

One analysis of the MacKay task force report states that the recommendations cover four broad themes which are enhancing competition; empowering consumers; Canadians' expectations in corporate conduct; and improving the regulatory framework. Unfortunately, from our point of view, very little has been included in the report that even recognizes our concerns, let alone deals with any of them. This is in spite of the fact that we have made and continue to make a significant contribution to most of these areas.

With regard to enhancing competition and competitiveness, for the past 30 years I have run two businesses that were direct competitors to the five major banks. First, I founded Comcheq Payroll Services, not knowing that the banks were going to be my competitors. While Comcheq was very successful, we suffered from constant disadvantages at never being allowed to position ourselves as a direct clearer.

Having started with \$15,000 capital, we eventually rivalled the Royal Bank and the CIBC in size, and certainly exceeded all of them in efficiency. The regulatory situation eventually led us to decide to sell. Although we had a much higher offer from ADP, an American firm, we felt we should sell to a Canadian bank where we thought the trust account of over \$100 million and our customer base would be in good hands.

Five years later, all the banks have sold their payroll services to one of two U.S. firms which now control over 90 per cent of the payroll service bureau business. A part of Comcheq that was not sold was TelPay. TelPay is an electronic bill payment service operating coast to coast. Input to this service is by telephone or computer. It is a service used by nearly 200 smaller financial institutions, mostly credit unions, but including three banks. Over 700 utility companies, credit and charge card companies and a variety of other organizations can be paid through this service.

After analyzing the impact of both these operations, I am positive that anyone would agree that we have greatly enhanced competition and competitiveness. In fact, they both achieved the position of sole competitor to the five major banks.

Comcheq's existence gave consumers, in this case, a business alternative. They could change their bank accounts without changing their payroll service. Customer mobility is a great deterrent to excessive pricing and something that the major banks abhor.

M. W.H. Loewen, président, TelPay: Monsieur le président, je fais cet exposé sur la base de mes 30 années d'expérience de la concurrence contre les cinq grosses banques. Si j'ai l'air de me faire de la publicité, veuillez m'en excuser. Tout ce que je puis dire, c'est que je sais que beaucoup d'autres entrepreneurs ont eu des expériences similaires mais n'ont pas eu autant de chance que nous. J'aimerais qu'ils puissent être là pour appuyer cette présentation.

Une analyse du rapport MacKay distingue quatre grands thèmes dans ces recommandations, à savoir: le renforcement de la concurrence, l'habilitation du consommateur, la déontologie des entreprises et l'amélioration du cadre réglementaire. Malheureusement, à notre sens, nos préoccupations sont presque absentes du rapport, sans même parler de solutions. Cela, en dépit du fait que nous avons apporté et continuons à apporter une contribution importante dans la plupart de ces domaines.

Pour ce qui est du renforcement de la concurrence, j'ai dirigé au cours des 30 dernières années deux entreprises qui étaient des concurrentes directes des cinq grandes banques. J'ai d'abord fondé Comcheq Payroll Services, sans savoir que les banques allaient devenir mes concurrents. Bien que Comcheq ait connu un grand succès, nous n'avons cessé d'être désavantagés par le fait que nous ne pouvions nous positionner comme adhérent du système interbancaire de compensation.

Ayant démarré avec un capital de 15 000 \$, nous avons réussi à rivaliser avec la Banque Royale et la CIBC en chiffre d'affaires et les avons certainement toutes dépassées en efficience. La situation réglementaire nous a finalement amenés à vendre. Bien que nous ayons une offre nettement supérieure d'ADP, une société américaine, nous avons préféré vendre à une banque canadienne, considérant que notre compte fiduciaire de plus de 100 millions de dollars et notre clientèle seraient en de bonnes mains.

Cinq années plus tard, toutes les banques avaient vendu leurs services de paye à l'une des deux firmes américaines qui contrôlent maintenant plus de 90 p. 100 de ce secteur. Une partie de Comcheq n'a pas été vendue, TelPay. TelPay est un service de paiement électronique de factures disponible dans tout le pays. L'accès au service se fait par téléphone ou ordinateur. Il est utilisé par près de 200 petites institutions financières, surtout des caisses de crédit, mais aussi par trois banques. Plus de 700 entreprises de services publics, sociétés de carte de crédit et de paiement et diverses autres organisations peuvent être payées par ce moyen.

Quiconque considère l'impact de ces deux services ne peut que convenir que nous avons largement contribué à la concurrence. De fait, les deux services sont devenus le seul rival des cinq grandes banques.

Comcheq donnait aux consommateurs, c'est-à-dire dans son cas aux entreprises, un choix. Elles pouvaient changer de banque sans changer de service de paye. La mobilité de la clientèle représente une dissuasion majeure à pratiquer des prix excessifs et constitue quelque chose que les grandes banques détestent.

TelPay accomplishes the same thing for consumers but allows nearly 200 smaller financial institutions to provide telephone banking services efficiently.

Both Comcheq and TelPay have conducted themselves in very responsible ways with regard to Canadian expectations and corporate conduct, much more responsibly than the banks, we would say. We have won many awards for business accomplishments and community support. We have provided our customers with the most comprehensive confidentiality and privacy standards and have argued for their enforcement by law against the banks.

We have handled billions of dollars of customers' funds responsibly and safely, never having suffered a loss through all of the financial turmoil of the past 30 years.

In terms of improving the regulatory framework, we have failed. We have made many representations over the years but have rarely had an impact, even though we sincerely believe that what would help us would help many other businesses and individuals.

The task force also recommends managing change. We are certainly leaders in change, showing the way to the major banks, in fact, in bill payment services. With respect to technology and change, Comcheq and TelPay have been significant innovators.

We have certainly had an entrepreneurial culture. We would always agree that prudential regulation is important and have regulated ourselves most prudently.

There is a need for flexibility. We believe that this is a most important need through this period.

We seem to be in agreement with most of what the task force says, and in many ways we are already doing the things that it recommends. However, it has done nothing to relieve us from the oppressive reign of the Canadian Payments Association, which currently thwarts us in much of what we try to do.

There are recommendations to allow regulated bodies to join the CPA. Make no mistake, the CPA is and will be run by the major banks with the present situation. They have the votes, which are based on transaction volume. They pay the bills and they have the resources to participate in the endless meetings that take place to discuss changes they do not want to implement. They engage in public relations activities such as the so-called stakeholders advisory committee. They disbanded what amounted to a large value transfer system nearly 20 years ago and still have not been able to implement a new one. There is no representation in this body from those who actually pay for the cost of clearing, that is businesses and the consumers.

TelPay fait la même chose pour les particuliers, mais permet en sus à quelques 200 petites institutions financières d'offrir des services bancaires téléphoniques de manière efficace.

Tant Comcheq que TelPay se sont comportées de manière très responsable sur le plan déontologique, beaucoup plus que les banques, dirions-nous. Quantité de prix nous ont été décernés pour nos réalisations commerciales et notre soutien à la collectivité. Nous avons fait bénéficier nos clients des normes de confidentialité et de protection de la vie privée les plus rigoureuses et avons milité pour qu'une loi impose les mêmes aux banques.

Nous avons manié de manière responsable et sûre pour plusieurs milliards de dollars de fonds de nos clients, sans jamais encourir la moindre perte durant toutes les tempêtes financières des 30 dernières années.

S'agissant d'améliorer le cadre réglementaire, nous avons échoué. Nous avons effectué quantité d'interventions au fil des ans mais sans guère de résultat, bien que nous soyons sincèrement convaincus que ce qui serait bon pour nous le serait aussi pour beaucoup d'autres entreprises et particuliers.

Le groupe de travail recommande aussi de gérer le changement. Sur ce plan, nous sommes certainement des chefs de file, puisque nous avons montré la voie aux grandes banques sur le plan des services de paiement de factures. En ce qui concerne le changement technologique, Comcheq et TelPay ont été d'importants innovateurs.

Nous avons certainement une culture entrepreneuriale. Nous avons toujours considéré indispensable une réglementation prudentielle et nous nous sommes toujours comportés en conséquence.

La flexibilité est nécessaire. Nous y voyons l'impératif le plus important à l'heure actuelle.

Nous souscrivons à presque tout ce que dit le groupe de travail et nous appliquons déjà à bien des égards ce qu'il recommande. Cependant, il n'a rien fait pour nous soulager de la domination oppressive de l'Association canadienne des paiements, qui nous met des bâtons dans les roues dans presque tout ce que nous entreprenons.

Le rapport recommande de permettre aux institutions réglementées d'adhérer à l'ACP. Ne vous y trompez pas, l'ACP est et sera sous la coupe des grandes banques si rien ne change. Les banques ont les droits de vote, qui sont fonction du volume des transactions. Elles paient les factures et elles ont les ressources pour participer aux réunions interminables organisées pour discuter de changements dont elles ne veulent pas. Elles se livrent à des exercices de relations publiques, telles que la création d'un soit disant comité consultatif des protagonistes. Elles ont démantelé il y a presque 20 ans un système de transfert des gros montants et n'ont toujours pas réussi à en mettre en place un nouveau. Ceux qui paient réellement le coût de la compensation, à savoir les entreprises et les consommateurs, ne sont pas représentés au sein de cet organe.

The problem with the CPA is fundamental. Its purpose is solely to regulate a system that affects every Canadian individual and business. However, the regulators are effectively the five major banks. It believes it is a law-making body but is answerable only to the direct clearers.

As it turns out, many people in Ottawa also seem to think that it is a law-making body. As such, it is probably the least democratic of all institutions imaginable. There must be fundamental change in the regulatory process if there is ever to be meaningful competition in financial services. We must be able to go before an independent board to plead our case for changes.

As innovators, it is important that we be able to get approval for changes quickly. We should not be asked to present our case to our competitors who will stall their decision until they have implemented our proposal. If there is to be a law-making body, surely it should not be the five major banks.

We would like to have implemented a decision that would permit independent processors to provide the public with online access to their bank accounts. This is an idea that would seem preposterous to the CPA. However, I believe there is a good argument that such a process would be acceptable if presented to an independent body. It does not deviate to any great degree from the present process where we have access to other people's accounts with their authority on an overnight basis.

In another vein, I disagree with the task force recommendation regarding foreign participation in the Canadian market. In the early 1980s, over 50 foreign banks were chartered in Canada. Their impact has been minimal.

Closer to home is the recommendation that Industry Canada consider developing a legal framework for electronic commerce from foreign service providers. What about the Canadian service providers? Why is that we constantly assume that Canadians cannot do the job?

My guess is that the major banks proposed this. They are in the process of making a deal with Microsoft and First Data Corporation of the United States. No doubt the CPA rules will accommodate that alliance. Already, many Canadian bill payment transactions are being processed in the U.S. Is that what we really want?

In due course, I expect that the Canadian banks will be foreign-owned just as many other industries are. One of our great natural resources is business opportunities. New opportunities arise as technology changes. Should these opportunities go to Canadians or to foreigners?

Another point I would like to raise is the constant barrage of comments about risk. What we propose does not involve risk to any system. We simply carry out customers' instructions, received in every bit as secure a manner as any bank. We would be glad to

Le problème de l'ACP est fondamental. Sa seule raison d'être est de réglementer un système qui touche chaque entreprise et chaque citoyen canadien. Cependant, les régulateurs sont à toutes fins pratiques les cinq grosses banques. L'association prétend faire la loi, mais elle n'a de compte à rendre qu'aux membres adhérents.

Il apparaît que beaucoup de gens à Ottawa semblent considérer aussi que l'association est un organe législatif. Dans ce cas, elle est probablement l'institution la moins démocratique que l'on puisse imaginer. Il faut modifier radicalement le processus réglementaire si l'on veut jamais voir une concurrence réelle dans les services financiers. Il faut créer un organe indépendant devant lequel nous puissions plaider notre cause.

En tant qu'innovateurs, il importe que nous puissions faire approuver les changements rapidement. Nous ne devrions pas être obligés de plaider notre cause auprès de nos concurrents, qui vont retarder leur décision jusqu'à ce qu'ils aient pu s'emparer de nos idées et les mettre en pratique eux-mêmes. S'il faut un organe législatif, il ne doit certainement pas être composé des cinq grosses banques.

Nous aimerions que des opérateurs indépendants soient autorisés à offrir à leurs clients l'accès en ligne à leur compte bancaire. C'est une idée que l'ACP jugerait aberrante. Cependant, je pense qu'un organe indépendant jugerait l'idée acceptable. En effet, elle ne diffère guère du mécanisme actuel qui nous donne accès aux comptes de nos clients avec un délai d'un jour, avec leur autorisation.

Par ailleurs, je suis en désaccord avec la recommandation du groupe de travail concernant la participation étrangère au marché canadien. Au début des années 80, plus de 50 banques étrangères ont reçu leur charte au Canada. Elles n'ont guère fait sentir leur présence.

La recommandation invitait Industrie Canada à élaborer un cadre juridique pour le commerce électronique émanant de fournisseurs de services étrangers nous touche de plus près. Qu'en est-il des fournisseurs de services canadiens? Comment se fait-il que l'on suppose constamment que les Canadiens ne peuvent faire ce travail?

J'ai l'impression que les grandes banques sont à l'origine de cela. Elles sont sur le point de négocier un accord avec Microsoft et First Data Corporation des États-Unis. Nul doute que les règles de l'ACP toléreront cette alliance. Déjà, quantité de transactions canadiennes de paiement de factures sont traitées aux États-Unis. Est-ce ce que nous voulons réellement?

Je m'attends à ce que les banques canadiennes tombent un jour en mains étrangères, comme c'est le cas de beaucoup d'autres industries. L'une de nos grandes ressources naturelles sont les opportunités commerciales. Les changements technologiques leur donnent naissance. Ces opportunités devraient-elles bénéficier aux Canadiens ou aux étrangers?

Un autre aspect que j'aimerais soulever est l'invocation constante du risque. Ce que nous proposons ne comporte de risque pour aucun système. Nous ne faisons qu'exécuter les instructions de nos clients, lesquelles nous parviennent de manière tout aussi

be regulated or subject to an appropriate kind of special audit. I am certain that we would stand up under any such examination.

More details of our past experience are included in our presentation to the task force which has been circulated. Unfortunately, I am here on rather short notice and have a fairly busy schedule. I will be glad to circulate these notes, but at the present time they are in handwritten form. I would be very happy to answer any questions.

Senator Meighen: Do I understand correctly that you would like to have the CPA remodelled along the lines of a regulatory authority such as the CRTC?

Later in your presentation you said that it was important to receive decisions quickly and to be able to move with some speed. I did not think that was a characteristic of the CRTC, but I stand to be corrected.

Mr. Loewen: I am not thoroughly familiar with the operations or effectiveness of the CRTC. However, I am sure you would find the CRTC an even less effective body if it were run by Ted Rogers or Izzy Asper.

I do not think Moffat Communications would appreciate that. Effectively, that is what we have with the Canadian Payments Association. It is run by a tight little group according to its own interests. Every now and then it throws out a carrot to keep people happy, but usually it is some time after that carrot is effective.

Senator Meighen: Are you suggesting that it might be better to have it run by non-industry players?

Mr. Loewen: Yes, they would have to be non-industry players and I am sure they would gain experience in what is required. Presumably a process could be set up whereby specialists could be consulted.

Senator Meighen: Assuming that your proposed world came to pass, would you have any comments with respect to who should have access to the payments system? I am thinking of the representations which were made to us by the previous witness, and which you may have heard. Other people have also asked for the CPA to be opened up. Would you support that?

Mr. Loewen: I would very much support that. There needs to be a certain number of groupings. With today's technology, perhaps you can have many hundreds of direct clearers. Certainly there should be a lot more than there are right now. A direct clearer that serves a particular industry would perhaps be a first step. Definitely, there should be many more direct clearers.

Senator Meighen: Can you help us with any other insight on the MacKay report and matters other than the payments system, with which this dealt principally?

Mr. Loewen: I must confess I have not read it all. From what I have read, almost all of it is excellent except that they did not go into the question of who will run the actual nuts and bolts of the whole industry; that is, how the money is moved around. That is

sûre qu'à n'importe quelle banque. Nous serions ravis d'être réglementés ou soumis à une vérification spéciale de nature appropriée. Je suis sûr que nous réussirions l'épreuve haut la main.

Notre mémoire au groupe de travail, qui vous a été distribué contient beaucoup plus de détails sur notre expérience passée. Malheureusement, je n'ai eu qu'un court préavis de ma comparution ici et je suis pas mal occupé. Je serai ravi de vous distribuer ces notes, mais elles se présentent sous forme manuscrite. Je me ferais un plaisir de répondre à vos questions.

Le sénateur Meighen: Ai-je bien saisi que vous aimeriez que l'ACP soit restructurée selon le modèle d'un organe de réglementation tel que le CRTC?

Plus loin dans votre exposé vous avez dit qu'il importait que les décisions soient prises rapidement afin de pouvoir agir vite. Je n'ai pas l'impression que la rapidité soit une caractéristique du CRTC, mais je peux me tromper.

M. Loewen: Je ne connais pas très bien le fonctionnement ou l'efficacité du CRTC. Cependant, je suis sûr que vous jugeriez le CRTC encore moins efficace s'il était dirigé par Ted Rogers ou Izzy Asper.

Je ne pense pas que Moffat Communications serait ravi. À toutes fins pratiques, c'est ce que vous avez avec l'Association canadienne des paiements. Elle est dirigée par un petit groupe de gens qui se serrent les coudes et protègent leurs intérêts. De temps à autre, elle jette une carotte pour faire taire les mécontents, mais c'est habituellement après que la carotte a perdu son intérêt.

Le sénateur Meighen: Dites-vous qu'il vaudrait mieux qu'elle soit dirigée par des gens extérieurs à l'industrie?

M. Loewen: Oui, ce serait mieux et je suis sûr que ces personnes pourraient acquérir l'expérience voulue. On pourrait mettre sur pied un processus de consultation de spécialistes.

Le sénateur Meighen: À supposer que votre vision se concrétise, à votre avis qui devrait avoir accès au système de paiements? Je songe à l'intervention des témoins précédents, que vous avez peut-être entendue. D'autres ont également demandé l'ouverture de l'ACP. Seriez-vous en faveur de cela?

M. Loewen: Tout à fait. Il faudrait un certain nombre de regroupements. Avec la technologie d'aujourd'hui, on pourrait avoir plusieurs centaines de participants directs. Il en faudrait certainement beaucoup plus qu'aujourd'hui. Une première étape pourrait être un participant direct servant une industrie donnée. Il faudrait assurément beaucoup plus de participants directs.

Le sénateur Meighen: Avez-vous d'autres avis à nous communiquer sur le rapport MacKay, sur des sujets autres que le système des paiements dont vous avez principalement traité?

M. Loewen: Je dois avouer ne pas l'avoir lu en entier. D'après ce que j'ai vu, presque toutes ses recommandations sont excellentes, sauf qu'il ne s'est pas penché sur la question de savoir qui va gérer la mécanique de base de toute l'industrie, à savoir la

the only area that I found seriously lacking. I also do not agree with the foreign part of it.

Senator Meighen: Do you mean foreign ownership?

Mr. Loewen: I refer to foreign ownership. I do not think we need foreign ownership in such a vital industry as this. I do not agree that we should look to foreigners to solve these problems, which we can solve for ourselves. I do not agree when they say we must go to foreigners for service providers. Microsoft is courting the banks right now and Microsoft has a plan to handle all the financial transactions of the world — certainly all the bill payment transactions of the world. At least that is what we hear from them.

I think these opportunities should be left to Canadians. I am not saying that selfishly. I am way beyond my retirement plans. I would love to be out of this, but I have some employees and customers whom I would like to see succeed.

Senator Meighen: Can that be accomplished without regulation, which some people would view as being restrictive vis-à-vis foreigners?

Mr. Loewen: I do not see that my request is restrictive, if that is what you mean. We should proceed in a responsible way and just do what we think is right for the market-place. Right now we are planning to put forth something that will cause the Canadian Payments Association to jump all over us. We will probably go ahead with it anyway because someone else has asked us to do it. We have done it for a while and the banks are doing it for themselves. We will see what happens.

The fact is, many of the dictates of the Canadian Payments Association are not obeyed by the insurance companies and others. In a way it is a farce, but you never know what will happen to you. Contrary to their explicit promises of a number of years ago, they put a restriction on allowing payments to credit card companies on our service. They said telephone, hydro, water bills and so on are okay, but credit card payments are not. Why? It is because all those other bills are regular payments. Supposedly, our phone bills will be in similar amounts every month, but credit card payments will not.

We had to live with that for about five years. We finally got it changed so that we could go after the whole market-place instead of just a little bit of it. Meanwhile, they were starting to introduce the same service and, of course, they did not restrict themselves that way. There is a rule H6 in there that is just a joke as far as fairness is concerned. They govern themselves in one way for their bill payment operation. Rule H4 governs us in a totally different way for our business.

It is a strange organization. I do not know how they can have the gall to try to get away with such things. In part it is because some of the more serious things are ignored.

manière dont on déplace l'argent. C'est la seule grande lacune que j'ai trouvée. Je ne suis pas non plus d'accord avec la partie qui traite de l'étranger.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous dire la propriété étrangère?

M. Loewen: Oui. Je ne pense pas que nous ayons besoin de propriété étrangère dans une industrie aussi vitale que celle-là. Je ne pense pas qu'il faille se tourner vers l'étranger pour résoudre ces problèmes que nous pouvons régler nous-mêmes. Je ne suis pas d'accord lorsqu'il dit qu'il faut ouvrir la porte aux fournisseurs de services étrangers. Microsoft fait la cour aux banques en ce moment même et Microsoft a un plan pour assurer toutes les transactions financières du monde — certainement toutes les transactions de paiement de factures du monde. C'est du moins ce qu'ils disent.

Je pense qu'il faudrait laisser ces opportunités aux Canadiens. Je ne le dis pas par égoïsme. L'heure de ma retraite a largement sonné, j'aimerais bien me retirer de cela, mais j'ai quelques employés et clients que j'aimerais voir réussir.

Le sénateur Meighen: Cela pourrait-il se faire sans réglementation, qui d'aucuns considéreraient comme restrictive vis-à-vis des étrangers?

M. Loewen: Je ne pense pas que ma requête soit restrictive, si c'est ce que vous voulez dire. Il faut avancer de manière responsable et faire ce que l'on pense bon pour le marché. Actuellement nous prévoyons d'introduire quelque chose qui fera bondir l'Association canadienne des paiements. Nous le ferons probablement quand même, car quelqu'un d'autre nous a demandé de le faire. Nous le faisons depuis quelque temps et les banques le font pour elles-mêmes. Nous verrons ce qui arrivera.

Le fait est que maints diktats de l'Association canadienne des paiements ne sont pas respectés par les compagnies d'assurance et d'autres. C'est un peu une farce, mais vous ne savez jamais ce qui risque de vous tomber dessus. Contrairement aux promesses explicites faites il y a quelques années, les banques vont imposer une restriction à l'acheminement par notre service des paiements aux compagnies de carte de crédit. Elles ont dit d'accord pour les factures de téléphone, d'électricité et d'eau, et cetera, mais pas pour les factures de carte de crédit. Pourquoi? Parce que toutes ces autres factures représentent des paiements réguliers. Censément, nos factures téléphoniques seront de montant similaire tous les mois, mais pas les paiements de carte de crédit.

Nous avons dû vivre avec cela pendant cinq ans. Nous avons finalement obtenu le changement afin de pouvoir servir tout le marché et pas seulement une petite partie. Dans l'intervalle, elles ont commencé à introduire le même service chez elles et, bien entendu, elles ne se sont pas imposées les mêmes restrictions. Il y a une règle H6 qui est scandaleuse sur le plan de l'équité. Elles se régissent elles-mêmes d'une certaine manière s'agissant du service de paiement de factures. La règle H4 nous régit d'une manière totalement différente.

C'est une organisation étrange. Je ne vois pas où ils trouvent le culot de faire ce qu'ils font. C'est en partie parce que certaines des choses les plus graves restent ignorées.

Senator Angus: In your brief, which was submitted in September of 1997, did you follow that up with a personal appearance to the task force?

Mr. Loewen: Yes, I did. I believe it was in December. They were in Winnipeg around December, I think.

Senator Angus: Is that when Mr. Baillie was still the chairman?

Mr. Loewen: No, it had just changed to Mr. MacKay. Mr. MacKay in fact was not at that meeting because he had just been named.

Senator Angus: It seems your principal criticism of the task force report is that it does not seem to deal much with the payments system.

My understanding may be wrong, but I would like to know your understanding. When this task force was set up and when its terms of reference were outlined, they took out the payments system basically and referred it to a special technical group directed by the Bank of Canada and people who had a better knowledge and understanding of that complex process. Is that true?

Mr. Loewen: I do not know about those details. I do know that the Bank of Canada and the Department of Finance, perhaps in June or July, produced a report about the payments system.

Senator Angus: Have you read that?

Mr. Loewen: I have scanned it. I find that it is not at all what I would like. It is one of the bases on which I say that there are people in Ottawa who think the Canadian Payments Association is a law-making body. Perhaps in effect it is, but I do not know why the banks should be making the laws of this country. I am not a lawyer but, effectively, their decisions become commercial practice, which is almost commercial law.

Senator Angus: I appreciate that. Your comments were directed both to the main MacKay task force report and the companion piece on the payments system.

Mr. Loewen: That is right.

Senator Angus: In terms of your own organization, I understand you were a pioneer in the electronic payment of bills.

Mr. Loewen: That is correct.

Senator Angus: Part of the business was sold off, but the bill-paying part, TelPay, is still going. Are you the president of it?

Mr. Loewen: Yes, I am.

Senator Angus: How many employees do you have, sir?

Mr. Loewen: We have about 30 employees.

Senator Angus: What kind of equipment do you have? I take it this is all done somehow with computers.

Le sénateur Angus: Avez-vous comparu personnellement devant le groupe de travail, en sus du mémoire que vous avez déposé en septembre 1997?

M. Loewen: Oui. Je crois que c'était en décembre. Le groupe a siégé à Winnipeg aux alentours de décembre, je crois.

Le sénateur Angus: Était-ce lorsque M. Baillie était encore président?

M. Loewen: Non, M. MacKay venait d'être nommé. En fait, M. MacKay n'était pas à cette réunion, car il venait juste d'être nommé.

Le sénateur Angus: Il semble que votre principale critique du rapport du groupe de travail tient au fait qu'il ne traite guère du système des paiements.

Je peux me tromper et j'aimerais connaître votre sentiment. Lorsque ce groupe de travail a été mis sur pied et que son mandat a été fixé, on en a retranché le système des paiements, qui a été confié à un groupe technique spécial dirigé par la Banque du Canada et composé de gens ayant une meilleure connaissance de ce mécanisme complexe. Est-ce vrai?

M. Loewen: Je ne suis pas au courant de ces détails. Je sais que la Banque du Canada et le ministère des Finances, en juin ou juillet, ont publié un rapport sur le système des paiements.

Le sénateur Angus: L'avez-vous lu?

M. Loewen: Je l'ai parcouru. Il ne correspond pas du tout à ce que je souhaite. C'est l'une des raisons pour lesquelles je dis qu'il y a des gens à Ottawa qui pensent que l'Association canadienne des paiements est un organe législatif. Il l'est peut-être dans la pratique, mais je ne vois pas pourquoi les banques devraient faire la loi dans ce pays. Je ne suis pas juriste, mais ces décisions deviennent la pratique commerciale, qui est presque le droit commercial.

Le sénateur Angus: Je vois. Vos remarques visaient à la fois le rapport MacKay et le rapport auxiliaire sur le système des paiements.

M. Loewen: C'est juste.

Le sénateur Angus: Pour ce qui est de votre société, j'ai cru comprendre que vous êtes le pionnier du paiement électronique des factures.

M. Loewen: C'est juste.

Le sénateur Angus: Une partie de l'affaire a été vendue, mais le service de paiement de factures, TelPay, existe encore. En êtes-vous le président?

M. Loewen: Oui.

Le sénateur Angus: Combien d'employés avez-vous, monsieur?

M. Loewen: Nous avons une trentaine d'employés.

Le sénateur Angus: Quelle sorte d'équipement avez-vous? Je suppose que tout cela se fait par ordinateur.

Mr. Loewen: Yes. We started developing this system. We were going to turn Comcheq into a bank and we felt that we had to have an electronic delivery system for pay cheques and so on. We developed that and had it all functioning very well.

In addition, we wished to give employees that were paid through Comcheq telephone access to their accounts. The process of developing it started in 1981 or 1982. We could not buy a voice response system so we built our own. We designed the entire system ourselves. We used some great technology from a company called Waterloo Microsystems, and had the entire system operating by 1985. That was possibly the first totally branchless banking system ever.

At any rate, the long process of trying to become a financial institution dragged us down. For multiple reasons we finally decided to sell, because there is just no beating the banks.

Senator Angus: You are still doing electronic bill paying.

Mr. Loewen: That is right.

Senator Angus: Have you upgraded your software?

Mr. Loewen: It is always being upgraded, and we still use that old Waterloo Microsystems system, which is still as efficient as any system available today. It is all micro-based and, of course, the micro-computers have been expanding in capacity, so that works fine. It is very much the same system that we started out with. We had many lessons to learn at first, but it is basically that system which is being expanded all the time.

Senator Angus: Your activities fall into the general category of electronic commerce?

Mr. Loewen: That is right.

Senator Angus: Are there other players in that field in Canada besides yourselves and the banks?

Mr. Loewen: There may be.

Senator Angus: Earlier you mentioned your competitors, and said that you would like to keep this activity in Canada. I am aware of a couple of businesses that are in your area. Consider Bell's development of an electronic commerce business that operates on a bill-paying basis. Bell recently merged MPACT Immedia Inc., which is in that same field of paying bills. Are you familiar with them?

Mr. Loewen: No, I am not. I know that Bell is involved in electronic commerce with EDI, but I do not know whether there is anyone else. There are always other things happening. I am not aware of anyone else actually processing the debit to the bank account.

A whole range of things is involved in electronic commerce, but we are effectively involved in moving funds from one bank account to another. If Bell is doing that, that is a surprise to me.

M. Loewen: Oui. Nous avons mis au point ce système. Nous allions transformer Comcheq en banque et jugions qu'il nous faudrait un système de transmission électronique des chèques de paye, et cetera. Nous l'avons mis au point et il fonctionnait très bien.

En outre, nous voulions donner aux employés payés par l'intermédiaire de Comcheq l'accès téléphonique à leur compte. Le processus de mise au point a commencé en 1981 ou 1982. Nous ne pouvions pas trouver sur le marché de système de réponse vocale, et nous en avons construit un nous-mêmes. Nous avons conçu tout le système nous-mêmes. Nous avons employé une merveilleuse technologie d'une société appelée Waterloo Microsystems, et tout notre système était opérationnel en 1985. C'était sans doute le tout premier réseau bancaire sans succursale aucune.

Quoi qu'il en soit, les interminables démarches pour devenir une institution financière ont eu raison de nous. Pour de multiples raisons, nous avons finalement décidé de vendre, parce qu'il n'y a simplement pas moyen de battre les banques.

Le sénateur Angus: Vous faites toujours le paiement électronique de facture.

M. Loewen: C'est exact.

Le sénateur Angus: Avez-vous amélioré votre logiciel?

M. Loewen: Nous l'améliorons toujours, et nous continuons à utiliser ce vieux système de Waterloo Microsystems, qui est toujours aussi efficace que tout ce que l'on peut trouver aujourd'hui. Il est entièrement basé sur microordinateurs et, bien entendu, la capacité de ces derniers s'est considérablement accrue, et tout marche bien. C'est essentiellement le même système que celui avec lequel nous avons démarré. Nous avons dû apprendre beaucoup de leçons au début, mais c'est en gros le même système que nous agrandissons sans cesse.

Le sénateur Angus: Vos activités entrent dans la catégorie générale du commerce électronique?

M. Loewen: C'est juste.

Le sénateur Angus: Y a-t-il d'autres exploitants dans ce domaine au Canada, hormis vous-même et les banques?

M. Loewen: Peut-être.

Le sénateur Angus: Vous avez mentionné tout à l'heure vos concurrents et indiqué que vous aimeriez garder cette activité au Canada. Je connais quelques entreprises qui sont actives dans votre domaine. Bell a mis au point un service de commerce électronique offrant le paiement de factures. Bell a récemment fusionné avec MPACT Immedia Inc., qui fait aussi le paiement de factures. Connaissez-vous cette société?

M. Loewen: Non. Je sais que Bell s'occupe de commerce électronique par EED, mais je ne sais pas s'il y a quelqu'un d'autre. Les choses évoluent sans cesse. Je ne sais pas si quelqu'un d'autre traite les débits sur les comptes bancaires.

Le commerce électronique recouvre toutes sortes de choses, et pour notre part nous assurons le transfert de fonds d'un compte bancaire à un autre. Si Bell fait cela, c'est nouveau pour moi.

Senator Angus: As you understand it, you are the only ones doing what you do?

Mr. Loewen: That is right, we are the only significant provider. It is not an easy business to get into. We have a list of 700 companies to whom we can make payments, and making those arrangements is not a simple task.

Senator Angus: I expect you would like us to have that list increased and unshackled?

Mr. Loewen: We will increase the list ourselves. What we want is to stop feeling harassed by regulations. We are currently in the midst of a problem with the Canadian Payments Association and Revenue Canada. Revenue Canada took the position that only the five major banks could handle electronic remittances to Revenue Canada. That position was due to an agreement that the department had made with the Canadian Payments Association.

Revenue Canada understood that the agreement with the Canadian Payments Association prevented any other financial institution from making an agreement with us. I believe that it is quite beyond the mandate of the Canadian Payments Association to dictate the nature of any agreements its members make with us, so long as we are not impacting the clearing system. The CPA has already admitted that we are partly right and I am sure they will go the rest of the way. Meanwhile, we are in what is almost a dogfight with them, and a problem with Revenue Canada. It is very important for us to be able to make those payments.

Senator Angus: I appreciate that, sir.

Senator Joyal: Since you created Comcheq, are you aware whether the system that you have been putting together — and that has been sold to CIBC — has been improved substantially? Did they do R&D to make the system better, or did they make any fundamental changes in order to make it a different product than the one you sold them?

Mr. Loewen: They have not really done so. They have added some personnel systems, but essentially CIBC bought Comcheq because its own system was in deep trouble. Our payroll system had always run on mainframes, but we had been able to convert it to run on micro-computers. The main reason they bought us was because it would allow them to take this mammoth system off their mainframe and process it on micro-computers. While the same staff that I worked with at Comcheq is still there and handling the developments, the emphasis has been on converting existing systems rather than on working on new innovations.

Senator Joyal: You now operate the TelPay service. Is a similar kind of company or service system available in the U.S., and do you think it might one day compete with you for the same market?

Mr. Loewen: Yes. Checkfree is quite a large company in the United States. It operates very much like we do, although there are some differences. The company is coming into Canada, but I

Le sénateur Angus: À votre connaissance, vous êtes les seuls à faire ce que vous faites?

M. Loewen: C'est juste, nous sommes le seul fournisseur d'envergure. Ce n'est pas un domaine dans lequel il est facile de se lancer. Nous avons une liste de 700 sociétés auxquelles nous pouvons effectuer les paiements, et il n'est pas simple de conclure ces accords.

Le sénateur Angus: Je suppose que vous aimeriez que nous allongions cette liste, et enlevions les entraves?

M. Loewen: Nous allongerons la liste nous-mêmes. Ce que nous demandons, c'est que la réglementation cesse de nous brimer. Nous sommes actuellement plongés dans un litige avec l'Association canadienne des paiements et Revenu Canada. Revenu Canada a décrété que seules les cinq grosses banques pouvaient faire des versements électroniques à Revenu Canada. Cette position est motivée par un accord que le ministère avait conclu avec l'Association canadienne des paiements.

Revenu Canada considérait que l'accord avec l'Association canadienne des paiements interdisait à toute autre institution financière de conclure un accord avec nous. J'estime qu'il n'appartient pas à l'Association canadienne des paiements de dicter la nature de tout accord que ses membres pourraient conclure avec nous, du moment qu'il n'y a pas de répercussions sur le système de compensation. L'ACP a déjà admis que nous avons en partie raison et je suis sûr qu'elle finira par faire le reste du chemin. Dans l'intervalle, nous sommes pratiquement en guerre ouverte avec elle et paralysés du côté de Revenu Canada. Il est très important pour nous que nous puissions effectuer ces paiements.

Le sénateur Angus: Je comprends, monsieur.

Le sénateur Joyal: Puisque c'est vous qui avez créé Comcheq, savez-vous si le système que vous avez conçu — et qui a été vendu à CIBC — a été sensiblement amélioré? La banque a-t-elle fait de la R-D pour améliorer le système ou bien a-t-elle apporté des modifications conséquentes qui en feraient un produit différent de celui que vous lui avez vendu?

M. Loewen: Pas réellement. Elle a ajouté quelques systèmes de personnel, mais en gros CIBC a acheté Comcheq parce que son propre système ne marchait pas. Notre service de paye a longtemps fonctionné sur ordinateur central, mais nous avons pu le convertir sur micro-ordinateurs. La principale raison qui les a amenés à nous acheter était de pouvoir retrancher ce système gigantesque de son ordinateur central et de le faire fonctionner sur micro-ordinateurs. Le personnel que j'avais embauché à Comcheq est toujours là et s'occupe des adaptations, mais l'accent a été mis sur la conversion de systèmes existants plutôt que la recherche d'innovations.

Le sénateur Joyal: Vous exploitez maintenant le service TelPay. Est-ce qu'il existe une entreprise ou un service similaire aux États-Unis et pensez-vous qu'il puisse un jour rivaliser avec vous sur le même marché?

M. Loewen: Oui. Checkfree est une importante société américaine. Elle fonctionne à peu près comme nous, à quelques différences près. La société s'implante au Canada, mais je ne sais

do not know whether it is coming in with bill payment in particular. The more significant development is the alliance between Microsoft and First Data Corporation in the United States. First Data has done bill payments and handled bank processing for many years in the United States. They are allying with those two, creating a company called MSFD, and they are causing worry for the Canadian banks right now. I understand some agreements may already be in place.

Senator Joyal: In the near future do you expect that there will be substantial differences of competition context or environments for your company, or services like yours, in Canada?

Mr. Loewen: That is right.

Senator Joyal: If the changes which you have asked for are not implemented, do you fear that your position could be jeopardized in a greater way than it would be if the status quo were maintained?

Mr. Loewen: We have been pretty persistent in the past and somehow things never work as well as they should. I would not say that we would go out of business. Quite frankly, something like the Revenue Canada situation, where we may not be able to offer a whole range of payees, is a bigger threat than a competitor is.

I am not worried about Microsoft as a competitor. I just believe it would be better for Canadians to have the opportunity to make a choice. The banks have a similar payee base to the one we have, and they are perfectly free to turn that payee base over to anyone. At present, it looks as though they will turn it over to Microsoft.

Senator Joyal: In other words, you are not concerned by the competition that you might get from abroad; you are more concerned about the rules prevailing here in Canada.

Mr. Loewen: That is my concern. I would like to see lots of competitors. In fact, I would like to be here representing an association, not an individual company.

Senator Kroft: I do not want to put words in your mouth, but if the regime governing this area and the rules were fair, would that be an enhancement of the competitive environment?

Mr. Loewen: Yes, it would.

Senator Kroft: That kind of environment would stimulate the introduction of new, innovative competition into the marketplace?

Mr. Loewen: The competition bureau would have ensure that it happened. Let us say that the banks decide that they want to farm out the bill payment process. If each individual bank had to farm it out to different organizations, you would have great competition. However, if you allow the banks to do what they have done in the payroll business — that is, to farm it out to a limited number of players or maybe even one player — then we will be that one other body. That might be good for us, but I do not know. If I were afraid of competition, I would not be competing with the banks.

Senator Kroft: Concerning the payroll issue, there have been two acquisitions by your company, Comcheq. The result is that

pas si elle offrira en particulier le paiement de factures. Un changement plus notable est l'alliance entre Microsoft et First Data Corporation aux États-Unis. First Data offre le paiement de factures et des opérations bancaires depuis de nombreuses années aux États-Unis. Les deux ont formé une alliance, créant une société appelée MSFD qui cause l'inquiétude chez les banques canadiennes. Je crois savoir que certains accords ont déjà été conclus.

Le sénateur Joyal: Pensez-vous que le contexte ou l'environnement concurrentiel pour votre société, ou les services comme le vôtre, connaîtra des changements substantiels, au Canada, dans un avenir proche?

M. Loewen: Oui.

Le sénateur Joyal: Si les modifications que vous avez demandées ne sont pas apportées, craignez-vous d'être davantage fragilisé que si le statu quo était maintenu?

M. Loewen: Nous avons été pas mal persistants par le passé et parfois les choses ne tournent pas comme on le voudrait. Je ne dirais pas que nous disparaîtrions. Très franchement, un obstacle comme la situation de Revenu Canada qui nous empêche d'offrir toute une série de preneurs de paiements, représente une plus grande menace qu'un concurrent.

Microsoft, en tant que concurrent, ne me fait pas peur. Je pense simplement qu'il vaudrait mieux que les Canadiens aient un choix. Les banques ont une liste de preneurs similaire à la nôtre et elles sont parfaitement libres de la vendre à qui elles veulent. Pour le moment, il semble qu'elles vont la céder à Microsoft.

Le sénateur Joyal: En d'autres termes, la concurrence étrangère ne vous inquiète pas; vous êtes davantage préoccupés par la réglementation, ici, au Canada.

M. Loewen: Le problème est là. J'aimerais voir quantité de concurrents. De fait, j'aimerais représenter ici une association, plutôt qu'une seule société.

Le sénateur Kroft: Je ne veux pas vous placer de mots dans la bouche, mais si le régime régissant cette activité et les règles étaient équitables, est-ce que cela favoriserait la concurrence?

M. Loewen: Oui, certainement.

Le sénateur Kroft: Ce genre de cadre favoriserait l'arrivée de nouveaux concurrents innovateurs sur le marché?

M. Loewen: Il faudrait que le Bureau de la concurrence y veille. Disons que les banques décident de sous-traiter le travail de paiement de factures. Si chaque banque individuelle devait sous-traiter à différentes organisations, il y aurait une forte concurrence. Cependant, si vous permettez aux banques de faire ce qu'elles ont fait dans le cas des services de paye — à savoir sous-traiter à un nombre limité de fournisseurs ou même à un seul — alors nous serons le seul concurrent. Ce serait peut-être bon pour nous, mais je ne sais pas. Si j'avais peur de la concurrence, je ne m'attaquerais pas aux banques.

Le sénateur Kroft: En ce qui concerne les services de paye, votre société, Comcheq, en a racheté deux autres. Le résultat est

today the entire payroll business is owned by one American company, is it not?

Mr. Loewen: No, it is owned by two American companies. It is the payroll service bureau business. Other people provide payroll systems for in-house operation.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Loewen. If you could type your notes and send them to us, that would be terrific.

The last witness today is Mr. Graeme Rutledge. Mr. Rutledge, we are all familiar with the Canadian Institute of Chartered Accountant, having had extensive dealings with it on a number of other issues over the last years. We are delighted to hear you on this subject today, and not on joint and several liability. We have exhausted our patience and level of interest on that issue.

You have circulated a brief. Please touch upon the highlights of it, but we understand the central issue — namely, the accounting standards change, which is found on pages 104 and 105 of the main volume of the task force report.

I also understand from your staff that you issued a press release today, the content of which appears to be covered at the top of page 4 of your statement.

Mr. Graeme K. Rutledge, Chairman, CICA Financial Institutions Reform Study Group, Canadian Institute of Chartered Accountants: I am a senior partner with Deloitte and Touche and Chairman of the CICA's Financial Institutions Reform Study Group. With me today are Ms Sylvia Smith, Director of Accounting Standards; and Ms Diana Hillier, Director of Auditing Standards. We have been invited to comment on the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

The CICA fully supports the important initiative carried out by the task force. Over the course of the project, we have made representations to the task force and we have met with the task force and its staff on a number of occasions. My presentation today will concentrate on one of the matters addressed by the task force, namely, accounting for business combinations.

We want to inform the committee of the recently developed plans of the CICA's Accounting Standards Board for addressing accounting for business combinations in a timely manner. Before I do that, I should like to provide the committee with some important background and observations on the issues involved in this rather complex area.

Our presentation today will also briefly address certain issues relating to stakeholder information needs, corporate governance, and the regulation of financial institutions.

First, I will address accounting for business combinations. Recommendations 42 and 43 of the task force report address the impact of accounting principles on the competitiveness of financial institutions, especially in the area of accounting for

qu'aujourd'hui toute l'activité de service de paye appartient à une seule compagnie américaine, n'est-ce pas?

M. Loewen: Non, il y a deux compagnies américaines. Vous parlez là du secteur des prestataires de services de paye. D'autres vendent des systèmes de paye pour usage interne.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Loewen. Si vous pouviez dactylographier vos notes et nous les faire parvenir, ce serait excellent.

Le dernier témoin aujourd'hui est M. Graeme Rutledge. Monsieur Rutledge, nous connaissons tous l'Institut canadien des comptables agréés, lequel est intervenu ici sur diverses autres questions ces dernières années. Nous sommes ravis de vous entendre aujourd'hui sur ce sujet, plutôt que sur la responsabilité conjointe et solidaire. Notre patience et notre intérêt pour ce dernier sujet sont épuisés.

Vous avez distribué un mémoire. Veuillez nous en résumer les points saillants, mais nous connaissons le sujet central — à savoir la modification des normes comptables, dont il est question aux pages 104 et 105 du volume principal du rapport du groupe de travail.

Vos collaborateurs ont indiqué que vous avez publié aujourd'hui un communiqué de presse, dont le contenu semble être couvert au haut de la page 4 de votre mémoire.

M. Graeme K. Rutledge, président, Groupe d'étude de l'ICCA sur la réforme des institutions financières, Institut canadien des comptables agréés: Je suis associé principal chez Deloitte and Touche et président du Groupe d'étude de l'ICCA sur la réforme des institutions financières. M'accompagnent aujourd'hui Mme Sylvia Smith, directrice, Normes comptables, et Mme Diana Hillier, directrice, Normes de vérification. Nous avons été invités à nous prononcer sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens.

L'Institut canadien des comptables agréés (ICCA) appuie pleinement l'importante initiative lancée par le groupe de travail. Au cours du projet, nous avons présenté des instances au groupe de travail et avons plusieurs fois rencontré celui-ci et son personnel. Mon intervention d'aujourd'hui portera principalement sur l'une des questions abordées par le groupe de travail, notamment la comptabilité pour les regroupements d'entreprises.

Nous tenons à saisir le comité des plans récemment élaborés par le Groupe d'étude de l'ICCA sur la réforme des institutions financières en vue de s'attaquer rapidement à la question de la comptabilité pour les regroupements d'entreprises. Avant de ce faire, j'aimerais fournir au comité des explications et des observations importantes relativement aux questions qui interviennent dans ce domaine plutôt complexe.

Nous traiterons également brièvement dans notre exposé d'aujourd'hui de certaines questions liées aux besoins d'information des parties intéressées, à la régie d'entreprise et à la réglementation des institutions financières.

Je vais tout d'abord traiter de la comptabilité pour les regroupements d'entreprises. Les recommandations 42 et 43 du rapport du groupe de travail portent sur l'incidence des principes comptables sur la compétitivité des institutions financières,

business combinations. Essentially, the recommendations encourage the accounting standards board to be sensitive to changes in accounting principles that might negatively affect the international competitiveness of Canadian financial institutions, or which might impede the start up and growth of new financial institutions.

The Accounting Standards Board is the CICA body charged with the responsibility to set accounts standards in Canada. The board's basic mandate is to establish and improve standards of financial accounting and reporting. Several groups benefit from the work of the Accounting Standards Board, including users, preparers and auditors of finance statements. Indeed, the public at large benefits from quality financial information.

The effectiveness of finance reporting is judged based on the extent to which it enhances the accountability, transparency and comparability of all entities competing for capital in today's market. This sort of quality financial reporting contributes to the competitiveness of Canadian entities by helping stakeholders make their resource allocation decisions.

Now that we have talked about the basic mandate of the Accounting Standards Board, I will address the impact of globalization. The board recognizes that international capital markets are increasingly important to Canadian enterprises. In fact, much of the board's work in recent years has been aimed at eliminating or minimizing differences between Canadian and international accounting standards.

Since the U.S. is our biggest trading partner, minimizing differences between Canadian and U.S. standards, in particular, has an important focus. As important as harmonization is, the Canadian board must remain faithful to the goal of making changes to accounting standards which enhance the accountability and transparency of financial reporting. Conflicts between this goal and the desire to harmonize sometimes arise. This is the problem with accounting for business combinations.

The Accounting Standards Board is acutely aware of concerns over accounting for business combinations. There are several complex issues, and we would like to make a few observations in that regard. We offer these observations to illustrate some of the complexities and why there is no easy answer here.

In Canada, business combinations are accounted for using the purchase method, except in rare circumstances where an acquirer cannot be identified. In that case, pooling of interest would be used. Under the purchase method of accounting, the acquiring company is accountable for the price paid to make the acquisition. That is the market value of the transaction.

notamment en ce qui concerne les regroupements d'entreprises. Essentiellement, ces recommandations encouragent le Conseil des normes comptables (CNC) à être sensible aux changements de principes et de pratiques comptables susceptibles d'avoir un effet négatif sur la compétitivité internationale des institutions financières canadiennes ou de nuire au démarrage et à la croissance de nouvelles institutions financières.

Le CNC est l'organe de l'ICCA chargé de fixer les normes comptables au Canada. Son principal mandat est d'établir et d'améliorer les normes de comptabilité et de présentation de renseignements financiers. Plusieurs groupes bénéficient du travail du Conseil des normes comptables, notamment utilisateurs, préparateurs et vérificateurs de rapports financiers. En fait, le public tout entier bénéficie de la diffusion de renseignements financiers de qualité.

L'efficacité des rapports financiers est évaluée en fonction de leur contribution à la reddition de comptes, à la transparence et à la comparabilité de toutes les entités qui se font actuellement concurrence pour avoir des capitaux sur le marché d'aujourd'hui. Des rapports financiers de cette qualité contribuent à la compétitivité des entités canadiennes en aidant les intéressés à prendre leurs décisions en matière de répartition de ressources.

Maintenant que nous avons traité du principal mandat du Conseil des normes comptables, je vais aborder la question de l'incidence de la mondialisation. Le CNC reconnaît que l'accès aux marchés des capitaux mondiaux est de plus en plus important pour les entreprises canadiennes. En fait, une part importante du travail du CNC au cours des dernières années a visé la suppression ou en tout cas la minimisation des différences entre les normes comptables canadiennes et internationales.

Étant donné que les États-Unis sont notre principal partenaire commercial, la réduction maximale des différences entre les normes canadiennes et américaines a été tout particulièrement importante. En dépit de l'importance de l'harmonisation, le Conseil des normes comptables du Canada doit demeurer fidèle à l'objectif qu'est celui d'apporter aux normes de comptabilité des changements qui améliorent l'imputabilité et la transparence en matière de rapports financiers. Il arrive que surviennent des conflits entre cet objectif et le désir d'amener l'harmonisation. C'est le problème dans le cas de la comptabilité pour les regroupements d'entreprises.

Le Conseil des normes comptables a une conscience aiguë des préoccupations au sujet de la comptabilité des regroupements d'entreprises. Interviennent diverses questions complexes, et nous aimerions à cet égard faire quelques observations. Nous vous soumettons ces observations dans le but d'illustrer certains des aspects complexes et les raisons pour lesquelles il n'existe à cet égard pas de solution facile.

Au Canada, la comptabilité pour les regroupements d'entreprises est axée sur la méthode de l'achat pur et simple, sauf dans de rares cas où l'on ne peut pas identifier l'acquéreur, auquel cas l'on recourt à la méthode de la fusion des intérêts communs. En vertu de la méthode comptable de l'achat pur et simple, la compagnie acquéreuse doit rendre compte du prix payé pour faire l'acquisition. Il s'agit là de la valeur marchande de la transaction.

This accountability is lost under the pooling of interest method. The U.S. criteria for which business combinations are treated as poolings are very different. The result is that many U.S. acquisitions in which one party acquires another are recorded as poolings of interest in the United States, with little or no accountability for the value of the transaction.

The Accounting Standards Board believes that accountability to the stakeholders for the value of the transaction is very important. A number of CFOs of Canadian companies have come forth to support that view. The purchase versus pooling of interest question may sound very technical, but accounting to stakeholders is what is at issue.

The Financial Accounting Standards Board sets accounting standards in the United States, and it also recognizes that there are flaws in the U.S. approach to pooling. They have a project well under way to change the U.S. standard. We expect, based on close cooperation, that proposed changes will be issued for public comment in the U.S. in the second quarter of 1999.

The FASB is supported in this initiative by the Securities and Exchange Commission. Representatives from the SEC have indicated just how difficult the U.S. standard is to regulate. The former chief accountant of the SEC has gone on record referring to U.S. pooling standards as broken and in need of rethinking.

Recent developments in accounting for business combinations in the U.K. are also worth noting. The U.K. uses a similar approach to ours for determining those rare business combinations that will be accounted for as poolings of interest. This approach has not changed. However, the U.K. standard for accounting for goodwill and intangible assets was changed last year. The new standard in the U.K. requires that goodwill and intangibles be capitalized and amortized over their useful lives if determinable. This change eliminated what many in other jurisdictions were referring to as the U.K. advantage, since U.K. standards used to allow goodwill to be written off in the year of acquisition.

In addition, the new standard allows goodwill and intangibles to be amortized over a period of longer than 20 years or perhaps not at all, if the longer or indeterminate life can be justified. Goodwill and intangibles amortized over a period longer than 20 years, or not amortized at all, will be subject to annual impairment tests.

Another international development worth noting is the G4+1 initiative on business combinations. That is a working group on accounting standards from Canada, the United States, the U.K., Australia and New Zealand, and is joined by the International

Cette reddition est perdue dans le cadre de la méthode de mise en commun des intérêts. Les critères américains applicables au cas où les combinaisons d'entreprises sont traitées comme des mises en commun ou des fusions sont très différents. Il en résulte que de nombreuses acquisitions américaines dans le contexte desquelles un parti achète l'autre sont enregistrées comme étant des mises en commun d'intérêt aux États-Unis, avec très peu ou pas du tout de reddition de comptes en ce qui concerne la valeur de la transaction.

Le Conseil des normes comptables croit que la reddition de comptes aux parties prenantes en ce qui concerne la valeur de la transaction est très importante. Plusieurs PDG d'entreprises canadiennes ont exprimé cette opinion. La question du recours à la méthode de l'achat par opposition à la méthode de la mise en commun des intérêts peut paraître technique, mais ce qui compte pour les parties prenantes, c'est la reddition de comptes.

C'est le Financial Accounting Standards Board (FASB) qui établit les normes comptables aux États-Unis et il convient que l'approche américaine en matière de mise en commun présente certaines lacunes. Il a lancé un projet déjà bien avancé visant à modifier la norme américaine. Grâce aux relations très étroites que nous entretenons avec lui, nous pensons que les changements proposés seront déposés auprès du public américain pour que celui-ci se prononce dans le courant du deuxième trimestre de 1999.

Le FASB est appuyé dans cette initiative par la Securities and Exchange Commission (SEC). Des représentants de la SEC nous ont dit à quel point il est difficile de réglementer la norme américaine. L'ancien comptable en chef de la SEC a déclaré publiquement que les normes américaines en matière de mise en commun sont détraquées et doivent être repensées.

Il importe également de souligner certains récents développements en matière de comptabilité pour les regroupements d'entreprises au Royaume-Uni. Le Royaume-Uni utilise une approche semblable à la nôtre pour déterminer les rares combinaisons d'entreprises qui seront visées par une méthode de fusion d'intérêts. Cette approche n'a pas changé. Cependant, la norme britannique applicable à l'achalandage et aux biens incorporels a été modifiée l'an dernier. La nouvelle norme britannique exige que l'achalandage et les biens incorporels soient capitalisés et amortis sur leur durée de vie utile si celle-ci peut être déterminée. Ce changement a éliminé ce que d'autres pays avaient jusqu'alors appelé l'avantage britannique, étant donné que les normes du Royaume-Uni permettaient d'amortir l'achalandage pendant l'année d'acquisition.

D'autre part, la nouvelle norme permet d'amortir la clientèle et les biens incorporels sur une période supérieure à 20 ans ou encore pas du tout, si une durée de vie plus longue ou indéterminée peut être justifiée. L'achalandage et les biens incorporels amortis sur une période supérieure à 20 ans ou pas du tout seront assujettis à des mesures annuelles de vérification de perte de valeur.

Un autre changement international important à signaler est l'initiative du G4+1 relativement aux regroupements d'entreprises. A été créé un groupe de travail sur les normes comptables réunissant des participants du Canada, des États-Unis, du

Accounting Standards Committee. The G4+1 is currently developing a position paper which is expected to be issued in December of 1998, and which will propose a single method of accounting for business combinations.

The goal of this initiative, which is being led by the FASB, is to develop internationally harmonized standards on the method to be used for accounting for business combinations. We believe the FASB leadership in the G4+1 project is a concrete sign of their commitment to changing accounting for business combinations. In addition, being part of an international effort should help with the adoption of change in the domestic market in each of the jurisdictions.

Despite all these international developments, the Accounting Standards Board is acutely aware of the issues in Canada as well as the varying views about what course of action would be best. Some believe we should wait for the U.S. standards to change. Others believe more immediate action is needed. In the interim, there are really two different ways to come at the problem: one, picking up U.S. pooling criteria; or two, making some changes to accounting for goodwill, especially amortization, so that reported earnings would come closer to reported earnings under pooling of interests.

Picking up U.S. pooling criteria might seem like the simplest and most direct way of harmonizing with U.S. GAAP on this issue, but this approach is not as simple as many would believe. Under U.S. GAAP, there are 12 detailed criteria that must be met to achieve pooling treatment. Meeting these criteria can severely restrict certain business activities, such as the ability to buy back shares — both before and after the transaction — and to dispose of assets for two years after the business combination.

Compared to the U.S., Canada has, in relative terms, more companies that are subsidiaries of other companies. It is also worth noting that the U.S. pooling criteria preclude the use of pooling of interests for a company that has been a subsidiary in the two years prior to the combination.

The Accounting Standards Board is committed to following a due process of consultation and analysis. A similar due process is followed by other standard setters and necessarily takes time. As part of the due process, we gather input from interested parties on the proposed change. These interested parties include Canadian companies and those that rely on financial statements, as well as regulators.

In the meantime, as an immediate remedy, we would like to point out that some Canadian companies are preparing two sets of financial statements, one under Canadian GAAP and one under U.S. GAAP. The disadvantage of such an approach is the potential for confusion. However, the distinct advantage is that it can offer

Royaume-Uni, d'Australie et de Nouvelle-Zélande, ainsi que du comité international des normes comptables. Le G4+1 oeuvre présentement à l'élaboration d'un énoncé de principes devant être déposé en décembre 1998 et qui propose une méthode comptable unique applicable aux regroupements d'entreprises.

Le but de cette initiative, menée par le FASB, est l'élaboration de normes internationales harmonisées applicables à la méthode comptable pour les regroupements d'entreprises. Nous pensons que le leadership du FASB dans le cadre du projet du G4+1 est un signe concret de son engagement à changer le traitement comptable des regroupements d'entreprises. D'autre part, le fait de participer à une initiative internationale devrait faciliter l'adoption de changements sur les marchés nationaux de chacun des pays concernés.

En dépit de toutes ces initiatives internationales, le Conseil des normes comptables est très sensible au contexte canadien et aux opinions divergentes quant à la meilleure solution. D'aucuns estiment que nous devrions attendre que les normes américaines soient changées. D'autres estiment qu'il importe d'intervenir plus rapidement. En attendant, il y a en vérité deux façons différentes d'aborder le problème: premièrement, adopter les critères américains en matière de mise en commun; deuxièmement, apporter certains changements au traitement comptable de l'achalandage, surtout en ce qui concerne l'amortissement, afin que les gains déclarés soient plus proches de ce qu'ils seraient en vertu de la méthode de mise en commun des intérêts.

Adopter les critères américains en matière de mise en commun pourrait sembler être la façon la plus simple et la plus directe d'harmoniser avec les PCGR américains, mais cette approche n'est pas aussi simple que d'aucuns le pensent. En vertu des PCGR des États-Unis, il y a 12 critères détaillés qui doivent être respectés dans le cadre de la fusion d'intérêts communs. La satisfaction de ces critères peut sérieusement limiter certaines activités, notamment la capacité de racheter des actions — tant avant qu'après la transaction — et la liquidation d'éléments d'actif pendant les deux années suivant la fusion.

Comparativement aux États-Unis, le Canada a, relativement parlant, plus d'entreprises qui sont des filiales d'autres sociétés. Il convient par ailleurs de souligner que les critères de mise en commun américains interdisent l'utilisation de mises en commun d'intérêts pour une compagnie qui a été une filiale dans les deux années précédant la fusion.

Le Conseil des normes comptables s'est engagé à suivre un processus équitable de consultation et d'analyse. Un processus semblable sera suivi par d'autres organes d'établissement de normes et cela demande du temps. Dans le cadre de ce processus, nous recueillons les réactions de parties intéressées aux changements proposés. Comptent parmi ces parties intéressées des entreprises canadiennes et ceux et celles qui comptent sur les états financiers, ainsi que des organes de réglementation.

Dans l'intervalle, en tant que remède immédiat, nous aimerions souligner que certaines entreprises canadiennes préparent deux jeux d'états financiers, une qui correspond aux PCGR canadiens et une aux PCGR américains. L'inconvénient d'une telle approche est le risque potentiel de confusion. Cependant, le très net

some immediate relief to those who feel competitively disadvantaged compared to their U.S. counterparts.

The Accounting Standards Board continues to believe that the best remedy for the concerns surrounding accounting for business combinations is harmonized North American standards. To this end, the board is continuing with the project, concurrent with the FASB project. Exposure drafts from these concurrent projects, inviting comments on proposals for harmonized standards, are expected to be released in both countries in the first half of 1999.

The Accounting Standards Board recognizes the urgency of the issues related to the business combinations and has been actively monitoring the situation, with input from regulators and from the business community. The board has also participated in recent OSFI initiatives to examine possible interim solutions. At the Accounting Standards Board meeting of September 23, 1998, the board decided to take steps to maintain control of the timetable. It was agreed that, should the FASB be unable to issue an exposure draft this May of 1999, the Canadian Accounting Standards Board will issue its own exposure draft in May to address the concerns related to accounting for business combinations with a target of releasing final standards by the fall of 1999.

The Accounting Standards Board will be issuing an invitation to comment this fall on the G4+1 proposal for a harmonized method of business combinations. The board will also be developing an invitation to comment on accounting for goodwill. The input gathered through these two steps will facilitate the development of the exposure draft in May, 1999, and ultimately final standards.

The Accounting Standards Board has been in close contact with OSFI on this issue. We understand that the board's current plans have the support of OSFI, in that the OSFI has decided to follow the board's progress in addressing the issue and to hold in abeyance the possibility of using its accounting override to put in place an interim solution.

We would like to note our concern over the possibility of OSFI using its power to specify accounting principles for business combinations since such a solution would only apply to federally regulated financial institutions, thus creating imbalances in the Canadian marketplace. We have heard from a number of CFOs of Canadian enterprises expressing this same concern.

Let me turn to the information needs of stakeholders. The task force refers to transparency and disclosure of information for consumers. We would like to note, however, that the report does not seem to address how this transparency and disclosure might be achieved for other stakeholders, notably shareholders.

avantage est qu'il offre une aide immédiate à ceux et celles qui s'estiment désavantagés sur le plan compétitivité par rapport à leurs homologues américains.

Le Conseil des normes comptables continue de croire que la meilleure solution en ce qui concerne les préoccupations entourant la comptabilité pour les regroupements d'entreprises est l'harmonisation des normes nord-américaines. À cette fin, le Conseil poursuit son projet parallèlement à celui du FASB. Des exposés-sondages de ces deux projets concomitants, invitant les gens à se prononcer sur les propositions en matière de normes harmonisées, devraient être diffusés dans les deux pays au cours de la deuxième moitié de l'année 1999.

Le Conseil des normes comptables reconnaît l'urgence des questions entourant les regroupements d'entreprises et surveille activement la situation, recourant à des organes de réglementation et aux milieux d'affaires pour leurs contributions. Le Conseil a également participé aux récentes initiatives du Bureau du Surintendant des institutions financières (BSIF) en vue d'examiner des solutions provisoires envisageables. Lors de la réunion du Conseil des normes comptables du 23 septembre 1998, le Conseil a décidé de prendre des mesures en vue de maintenir le contrôle de l'échéancier. Il a été convenu que si le FASB n'est pas en mesure de produire un exposé-sondage en mai 1999, le Conseil des normes comptables du Canada émettra son propre exposé-sondage en mai abordant les questions relatives à la comptabilité pour les regroupements d'entreprises, l'objet étant de produire des normes finales pour diffusion d'ici à l'automne 1999.

Le Conseil des normes comptables va cet automne lancer une invitation à se prononcer sur la proposition du G4+1 visant une méthode harmonisée de comptabilité pour les regroupements d'entreprises. Le conseil va par ailleurs lancer une invitation à se prononcer sur la comptabilisation de la cote d'estime des entreprises. Les réponses obtenues grâce à ces deux initiatives faciliteront l'élaboration de l'exposé-sondage en mai 1999 et, en bout de ligne, des normes finales.

Le Conseil des normes comptables a collaboré étroitement avec le BSIF relativement à cette question. D'après ce que nous avons compris, les plans actuels du conseil bénéficient de l'appui du BSIF, en ce sens que celui-ci a décidé de suivre les progrès du conseil dans son examen de la question et de s'abstenir pour l'instant d'utiliser son droit de dérogation pour mettre en place une solution provisoire.

Nous aimerions souligner notre préoccupation quant à la possibilité que le BSIF utilise son pouvoir pour établir des principes comptables applicables aux regroupements d'entreprises étant donné qu'une telle solution ne s'appliquerait qu'aux institutions financières à réglementation fédérale, ce qui créerait des déséquilibres sur le marché canadien. Plusieurs chefs des opérations financières d'entreprises canadiennes nous ont exprimé la même préoccupation.

J'aimerais maintenant passer aux besoins des parties prenantes en matière de renseignements. Le groupe de travail fait état de transparence et de divulgation de renseignements aux consommateurs. Nous aimerions néanmoins souligner que le rapport ne semble pas traiter de la façon dont cette transparence et

We believe there is a need for a comprehensive study of the information requirements of all stakeholders, and of how such requirements can most effectively be met.

Such a study should involve industry associations, consumer groups, regulators, and other interested parties. The study should consider what information should be provided, in what form, and how often. The CICA would be pleased to participate in such a study where its expertise is relevant.

Turning to corporate governance, we recognize that the task force report did not conduct a comprehensive study of corporate governance practices in regulated financial institutions because corporate governance issues will be considered as part of the process of reforming the Canada Business Corporations Act. However, we would like to note that the role played by depositors and non-participating policyholders in financial institutions gives rise to some unique governance issues. We question how the particular roles of depositors and policyholders will be addressed in the broader study of corporate governance taking place as part of the CBCA reforms. A more focused study might be needed to address the unique governance issues presented by depositors and policyholders.

Turning to regulation of financial institutions, we would like to note our support for the task force recommendations directed at addressing duplication and overlap between federal and provincial regulation. We also agree with the recommendations aimed at the streamlining of approvals. The task force also recommends that OSFI's statutory responsibility be expanded in certain areas. In response to these proposals, we would like to note that current thinking on governance and regulation seems to favour the development of principles around self-governance and accountability. We would caution that any changes in regulatory powers need to achieve an appropriate balance between self-governance and regulation.

That concludes my formal presentation. We will be pleased to answer your questions.

The Chairman: Are you aware that OSFI issued a press release following your press release today?

Mr. Rutledge: I was aware that they intended to, but I have not seen the release.

The Chairman: I will read you the one relevant paragraph in it because I think my colleagues ought to have this information in preparation for the ensuing discussion. This was released by OSFI at noon today. It reads:

cette divulgation pourraient être assurées pour d'autres parties prenantes, notamment les actionnaires.

Nous pensons qu'il importe d'effectuer une analyse exhaustive des besoins en matière de renseignements de toutes les parties prenantes, et de la façon dont ces besoins pourront être le plus efficacement satisfaits.

Devraient participer à une telle étude associations sectorielles, groupes de consommateurs, organes de réglementation et autres parties intéressées. Cette étude devrait porter sur les renseignements à fournir, sous quelle forme et à quelle fréquence. L'ICCA serait heureuse de participer à une telle étude pour les questions où sa compétence serait pertinente.

Passant maintenant à la régie d'entreprise, nous convenons que le rapport du groupe de travail ne fait pas une étude exhaustive des pratiques en matière de régie des institutions financières réglementées, car les questions relatives à la régie d'entreprise seront examinées dans le cadre du processus de remaniement de la Loi sur les sociétés par actions. Nous aimerions cependant souligner que le rôle joué par les déposants et les détenteurs de polices non participantes dans les institutions financières soulève un certain nombre de questions de régie tout à fait uniques. Nous nous demandons comment les rôles des déposants et des détenteurs de polices seront abordés dans l'étude plus vaste de la régie d'entreprise faisant partie du processus de réforme de la Loi canadienne sur les sociétés par actions. Une étude plus ciblée sera peut-être nécessaire pour traiter des questions de régie particulières aux déposants et aux titulaires de polices.

Passant maintenant à la question de la réglementation des institutions financières, nous aimerions nous prononcer en faveur des recommandations du groupe de travail portant sur les doublages et les chevauchements entre les réglementations fédérale et provinciales. Nous appuyons par ailleurs les recommandations visant la simplification des approbations. Le groupe de travail recommande également que la responsabilité statutaire du BSIF soit élargie dans certains domaines. En réaction à ces propositions, nous aimerions souligner que la réflexion actuelle sur la régie d'entreprise et la réglementation semble pencher en faveur de l'élaboration de principes axés sur l'autorégie et l'imputabilité. Nous tenons ici à faire une petite mise en garde: tout changement au niveau des pouvoirs de réglementation doit assurer un équilibre approprié entre l'autorégie et la réglementation.

Voilà qui met fin à ma présentation officielle. Nous nous ferons maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Êtes-vous au courant que le BSIF a émis un communiqué de presse aujourd'hui en réaction au vôtre?

M. Rutledge: J'étais au courant qu'il comptait le faire, mais je n'ai pas encore vu le communiqué.

Le président: Je vais vous en lire le paragraphe pertinent, car je pense que mes collègues devraient disposer de ces renseignements dans l'intérêt de la discussion qui va suivre. Ce communiqué a été diffusé par le BSIF à midi aujourd'hui. Il dit ceci:

In OSFI's view, it is crucial that Canadian federally regulated financial institutions (FRFI's) be given certainty that competitive accounting standards for business combinations will be available in the near future to permit businesses to plan their future actions. Accordingly, if it becomes clear that the CICA faces obstacles that make it unlikely that this objective will be achieved in a timely fashion, OSFI will be prepared to introduce changes to accounting standards used by FRFI's to reduce as far as possible the competitive disadvantage. This override would be effective for fiscal periods commencing on or after November 1, 1998, and would continue until such time as there is convergence between Canada and the United States in the accounting for business combinations.

This issue of the difference in accounting standards on business mergers and acquisitions has been around for several years. I have the very clear impression that the CICA has been dragged, very reluctantly, to the point where you made your decision on September 23 to proceed in the current direction. I say that, because I find it hard to believe it is coincidental that an issue that has been floating around the CICA for quite a while, and not moving anywhere, suddenly provoked action when two things occurred: One, MacKay put out a report which says you ought to make the change and, two, OSFI says that if you do not make the change, they will.

One therefore has the sense that you are very reluctant to be where you are and one can begin to wonder about that upon reading your submission and your press release, which talks about a target for a solution by the fall of 1999.

I do not understand the enormous reluctance that your profession appears to have had in coming to grips with an issue where there are suggestions there may be a different way of handling something from the way you have historically handled it. My instinct is that there is no absolute truth in accounting standards. Yet, that may have been a difficult concept for the association to come to grips with. Is that an unfair characterization?

Mr. Rutledge: First, I appreciate your reading that paragraph of the OSFI communication into the record. That is essentially what we understood OSFI would be saying. There has been close communication between the two groups, exchange of draft press releases, et cetera.

The Chairman: I asked the questions because I thought you had seen the press release.

Mr. Rutledge: That is fine. The main thrust of your question is why this is taking so long and whether we are being dragged reluctantly to the table.

De l'avis du BSIF, il est essentiel que les institutions financières canadiennes à réglementation fédérale se voient donner la certitude que des normes comptables concurrentielles pour les regroupements d'entreprises seront en place dans un proche avenir pour permettre aux entreprises de planifier leur avenir. En conséquence, s'il devient clair que l'ICCA se trouve confronté à des obstacles tels qu'il ne sera vraisemblablement pas en mesure d'atteindre rapidement cet objectif, le BSIF sera prêt à adopter des changements aux normes comptables utilisées par les institutions financières canadiennes à réglementation fédérale pour réduire autant que possible le désavantage concurrentiel. Ce droit de dérogation serait en vigueur pour les périodes fiscales commençant le 1er novembre 1998 et au-delà et serait maintenu jusqu'à ce qu'il y ait convergence entre le Canada et les États-Unis en matière de comptabilité pour les regroupements d'entreprises.

La question de la différence dans les méthodes comptables applicables aux fusions et aux acquisitions nous occupe depuis plusieurs années déjà. J'ai la très nette impression que l'ICCA a été entraîné contre son gré à prendre sa décision du 23 septembre de pousser plus loin dans cette orientation. Si je dis cela c'est que j'ai du mal à croire que c'est une simple coïncidence qu'une question qui flotte autour de l'ICCA depuis quelque temps et qui n'allait nulle part ait tout d'un coup débouché sur de l'activité lorsque sont survenues deux choses: premièrement, MacKay a produit un rapport disant que vous devriez apporter ce changement et, deuxièmement, le BSIF dit que si vous n'apportez pas le changement, il le fera à votre place.

L'on a donc le sentiment qu'il y a chez vous beaucoup d'hésitation quant à votre situation et l'on est amené à s'interroger là-dessus après lecture de votre mémoire et de votre communiqué de presse, qui parle de votre objectif de trouver une solution d'ici à l'automne 1999.

Je ne comprends pas l'énorme hésitation que semble avoir votre profession pour s'attaquer à une question comme celle-ci, alors que d'aucuns laissent entendre qu'il y a peut-être une façon différente de traiter d'une question, comparativement à celle que vous avez historiquement utilisée. Mon instinct me dit qu'il n'y a en matière de normes comptables aucune vérité absolue. Or, il s'agit peut-être là d'un concept que votre association a eu du mal à accepter. Est-ce là une interprétation injuste de la situation?

M. Rutledge: Tout d'abord, je vous suis reconnaissant d'avoir lu ce paragraphe tiré du communiqué de presse du BSIF, afin que cela figure au procès-verbal. C'est, en gros, ce à quoi nous nous étions attendus de la part du BSIF. Il y a eu une communication étroite entre les deux groupes, un échange d'ébauches de communiqués de presse, et cetera.

Le président: J'ai posé ces questions car je pensais que vous aviez vu le communiqué de presse.

M. Rutledge: C'est très bien. Le gros de votre question vise à déterminer ce qui prend tant de temps et si nous avons été entraînés contre notre gré à la table.

I believe it is very fair to state that the Canadian Institute of Chartered Accountants has been very closely monitoring the situation for a number of years. It has been involved. The Canadian Institute of Chartered Accountants was among the first, together with the U.K. institute, to bring to the attention of the U.S. — the FASB — that the FASB is basically out of step with the rest of the commercial world in that sense.

As a result, they did agree that they would undertake a project which they would put high on their agenda, and that the Canadian CICA would participate in that project. The time frame of that project, when we started it, was reasonably short. Unfortunately, it seems to have constantly expanded.

The record will show that this subject has been on the agenda of the Accounting Standards Board many times over the last few years. At their September meeting, they basically decided that this had gone far enough, that they had to take control of the timetable. The Canadian Accounting Standards Board is on record as saying that if the timetable that has been agreed to with the FASB of May 1999 for an exposure draft is not attained, they will make their own.

In a way, it will be too bad if that happens because harmonization has been such an important goal between Canada and the United States. This could result in a situation where Canada will have to make a change on its own. The Americans will make a change later and we may or may not be in sync at that time.

The Chairman: You did not conclude your statement about where you are with the May draft. It seems to me that the OSFI statement indicates that there is a terminal date for this process, one way or the other. Is that correct?

Mr. Rutledge: The due process that the Canadian Institute of Chartered Accountant follows calls for a discussion paper and circulation within a community of knowledgeable people for initial input. Once the exposure draft is issued, that is basically the statement of intent. There may be some fine-tuning of it between that date and the release of the final standard, but the exposure draft is a very important step forward.

The Chairman: Is it your expectation that the final draft will be achieved prior to October 31 of 1999?

Mr. Rutledge: We have said the fall of 1999. The superintendent is saying October because that is the fiscal year end of our Canadian banks.

The Chairman: What are your expectations with respect to meeting that deadline?

Mr. Rutledge: I believe that the current timetable for the final meeting of the Accounting Standards Board is November.

Ms Sylvia Smith, Director, Accounting Standards, Canadian Institute of Chartered Accountants: We will definitely endeavour to meet that deadline. We are setting up a due process to enable us to do that.

Je pense qu'il est très juste de dire que l'Institut canadien des comptables agréés suit de très près la situation depuis plusieurs années. Il est intervenu. L'Institut canadien des comptables agréés a compté parmi les premiers, aux côtés de l'Institut du Royaume-Uni, à porter à l'attention des Américains, et notamment du FASB, le fait que ce dernier n'est en gros pas au diapason avec le reste du monde commercial à cet égard.

Il en a résulté que les Américains ont convenu d'entreprendre un projet qui serait très prioritaire, et que l'ICCA canadien y participerait. L'échéancier de ce projet, lorsque nous l'avons entrepris, était relativement court. Malheureusement, il semble qu'il ait sans cesse été prolongé.

Une vérification des dossiers montrera que cette question a de nombreuses fois au cours des dernières années figuré à l'ordre du jour du Conseil des normes comptables. Lors de sa réunion de septembre, celui-ci a décidé que cela durait depuis assez longtemps et qu'il lui faudrait prendre le contrôle de l'échéancier. Le Conseil canadien des normes comptables a déclaré que si l'échéancier négocié avec le FASB, prévoyant le dépôt d'un exposé-sondage d'ici à mai 1999, n'est pas respecté, alors il fixera son propre échéancier.

En un sens, ce serait dommage que cela arrive, vu que l'harmonisation est un objectif si important pour le Canada et les États-Unis. Cela pourrait résulter en une situation dans laquelle le Canada serait obligé d'apporter des changements seul de son côté. Les Américains apporteraient des changements plus tard et il n'y aurait alors peut-être pas synchronisation entre les deux pays.

Le président: Vous n'avez pas conclu votre déclaration au sujet de votre situation relativement à l'ébauche de mai. Il me semble que la déclaration du BSIF dit qu'il y a une date de clôture pour ce processus, d'une façon ou d'une autre. Est-ce bien cela?

M. Rutledge: Le processus suivi par l'Institut canadien des comptables agréés prévoit la production d'un document de discussion et sa distribution à un groupe de personnes compétentes en la matière dans le but de recueillir leurs réactions initiales. Une fois émis l'exposé-sondage, l'on considérera qu'il s'agit là en gros de la déclaration d'intention. Il y aura peut-être du travail de peaufinage entre cette date-là et la diffusion de la norme finale, mais cet exposé-sondage correspond à une étape très importante.

Le président: Vous attendez-vous à ce que l'ébauche finale soit prête avant le 31 octobre 1999?

M. Rutledge: Nous avons dit que ce serait à l'automne 1999. Le surintendant dit octobre parce que cela correspond à la fin de l'exercice financier des banques canadiennes.

Le président: Vous attendez-vous à ce que ce délai soit respecté?

M. Rutledge: Je pense que la réunion finale du Conseil des normes comptables est prévue pour novembre.

Mme Sylvia Smith, directrice, Normes comptables, Institut canadien des comptables agréés: Nous nous efforcerons certainement de respecter cet échéancier. Nous sommes en train de mettre en place le processus nécessaire pour y parvenir.

The Chairman: OSFI has essentially said that if you do not meet the deadline, they will; is that correct?

Mr. Rutledge: That is correct.

Senator Angus: Senator Kirby has covered, I think, the essential issue here this afternoon. However, to put a finer point on it, there is clearly an impasse here. It was manifested for senators this morning when the CEO of Great-West Life had occasion to make some comments about the CICA on this issue. He did not mince his words. He wanted to make it very clear to us how impeded the industry feels by the disparate rules between Canada and the U.S., in particular. As the chairman points out, it is not something we just found out about yesterday. There is a substantial amount of frustration out there. The chairman put it well when he said you are diffident about this. You do not want to change it. You would rather keep the status quo and have the Americans adopt our system.

Mr. Rutledge: No. I should like to correct that, if I may.

Our view is not to keep the status quo here and have the Americans change. Our view is to work with the Americans and, together, bring in a new standard. Whether that will be a change from what we have or a change from what the Americans have, remains to be determined. The commitment was to harmonization between the two countries. We are committed to harmonization up to a certain point in the timetable, and then we break the timetable and go our own way.

Senator Angus: You do say that throughout your report. In an ideal world, we would need harmonization quickly. It is consistent with opening up competition to the maximum extent. On the other hand, the word "concern" appears even more often in your document. You are very troubled about not getting it right.

To what extent are safety and soundness aspects involved here? Clearly that is your concern, in terms of accounting for these combinations and the Canadian system. Could you perhaps highlight the main differences? I understood about the pooling.

Mr. Rutledge: If I understand your question, you are asking about the main differences between the Canadian standard and the existing U.S. standards. The main difference is that in the United States, a very large corporation acquiring a relatively small corporation is permitted to use pooling of interest accounting, provided the deal is structured so it is an exchange of shares between the two organizations, and 12 criteria are adhered to. Those 12 criteria are such that you stay together for two years prior to the acquisition and two years after the acquisition. You do not do anything indirectly that would otherwise be a cash consideration directly. You are not allowed to sell shares for two years. The parties receiving the shares — the interest groups — cannot dispose of their shares. They cannot turn around, sell the assets, and get cash that way.

Le président: Le BSIF a en résumé dit que si vous ne respectez pas l'échéancier, il interviendra. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Rutledge: C'est exact.

Le sénateur Angus: Le sénateur Kirby a, je pense, couvert la question essentielle qui nous occupe ici cet après-midi. Cependant, pour resserrer un peu les choses, il y a clairement ici un impasse. Cela nous est ressorti très clairement ce matin lorsque le PDG de Great-West Life a eu l'occasion de faire devant les sénateurs certaines observations là-dessus au sujet de l'ICCA. Il n'a pas mâché ses mots. Il voulait que nous comprenions bien que l'industrie se sent très entravée par le fait qu'il existe à l'heure actuelle des règles différentes entre le Canada et les États-Unis, en particulier. Comme l'a dit le président, il ne s'agit pas d'une chose que nous avons apprise seulement hier. Il y a dans le milieu beaucoup de frustration. Le président a bien situé les choses lorsqu'il a déclaré que vous êtes à ce sujet hésitants. Vous ne voulez pas changer les choses. Vous préféreriez maintenir le statu quo et obtenir des Américains qu'ils adoptent notre système.

M. Rutledge: Non. Si vous me permettez, j'aimerais corriger ce que vous venez de dire.

Notre préférence n'est pas de garder le statu quo ici et de faire changer les Américains de système. Ce que nous voulons, c'est travailler avec les Américains et, ensemble, adopter une nouvelle norme. Qu'il s'agisse d'un changement par rapport à ce que nous avons ou d'un changement par rapport à ce qu'ont les Américains reste à déterminer. L'engagement était d'assurer l'harmonisation entre les deux pays. Nous nous sommes engagés à harmoniser jusqu'à un certain point dans l'échéancier, après quoi nous nous retirons et nous faisons cavalier seul.

Le sénateur Angus: Vous dites bel et bien cela un petit peu partout dans votre rapport. Dans un monde idéal, il y aurait rapidement harmonisation. Cela cadre avec une ouverture maximale à la concurrence. D'un autre côté, le mot «préoccupation» apparaît beaucoup plus souvent dans votre document. Vous êtes préoccupés par la question du bon choix.

Dans quelle mesure interviennent ici les aspects sécurité et solidité? C'est clairement là ce qui vous préoccupe, en ce qui concerne la comptabilité pour ces regroupements et le système canadien. Vous serait-il possible de faire ressortir les principales différences? J'ai compris ce que vous avez dit au sujet de la mise en commun.

M. Rutledge: Si j'ai bien compris votre question, vous aimeriez en savoir plus sur les principales différences entre la norme canadienne et les normes américaines existantes. La principale différence est qu'aux États-Unis une société relativement importante qui acquiert une société relativement petite peut utiliser la méthode comptable de mise en commun des intérêts, à condition que la transaction soit structurée de telle sorte qu'il s'agisse d'un échange d'actions entre deux organisations, et 12 critères doivent alors être respectés. Ces 12 critères sont tels que vous devez rester ensemble pendant deux années avant l'acquisition et pendant deux années après l'acquisition. Vous ne faites rien indirectement qui puisse être une opération en espèces directement. Vous n'êtes pas autorisé à vendre des actions pendant deux ans. Les parties recevant les actions — les groupes

Senator Angus: This is like the people who got Great-West shares for London Life. They would be prevented from negotiating those securities for this period of time. Is that a fair analogy?

Mr. Rutledge: If the parties are what we refer to as significant control groups. If the company is widely held, the answer would be different. However, if it is one interest group and another interest group, they must not dispose of their shares for that two-year period.

Senator Angus: Even if they go way down in value.

Mr. Rutledge: Even if they go down in value.

Senator Angus: What is the purpose of that? What is wrong with that? That is what they do in the States. Is that correct?

Mr. Rutledge: Yes.

Senator Angus: You do not like that.

Mr. Rutledge: The reason we do not like it is that if you were to do a cash transaction, you are free of all those restrictions. However, just because you use paper, which today is an alternate form of cash, these restrictions apply. The logic does not seem to be consistent there.

In the case of Great-West, I did say in my remarks to the committee that one of those 12 conditions is that you cannot be a subsidiary of another corporation. As you well know, Great-West is in fact a subsidiary of another corporation. Therefore, it would not be eligible to use U.S. pooling of interest rules even if the regulator were to bring in the U.S. standard. If the regulator brings in U.S. Accounting Principles Board opinion No. 16, commonly known as APB-No. 16, then all the conditions that apply to it would prevent a corporation such as Great-West Life — or another publicly traded corporation that is a subsidiary — from availing itself of those. Some businessmen are only beginning to realize that many restrictions apply in the U.S. pooling situation.

In Canada, we restrict pooling of interest to those situations where two groups of approximately equal size come together and there is no clearly identified acquirer. They are basically bringing their businesses together.

Senator Angus: I understand you to be saying, "For heaven's sake, let's not throw the baby out with the bath water in the interests of harmonization". Those people who are complaining to us that the Canadian system, in our competitive environment, is prejudiced by the difference may not have it right. They may not fully understand it. In fact, we have a much better system here, and the emphasis should be to get the best of our system incorporated into the new, harmonized version.

d'intérêt — ne peuvent pas liquider leurs actions. Ils ne peuvent pas se retourner, vendre les avoirs et obtenir de cette façon de l'argent comptant.

Le sénateur Angus: C'est un petit peu comme le cas des personnes qui ont obtenu des actions de Great-West pour London Life. Dans une telle situation, ils n'auraient pas le droit de négocier ces titres pour cette période de temps. Est-ce là une bonne analogie?

M. Rutledge: Oui, si les parties dont il est question peuvent être qualifiées de groupes de contrôle significatifs. Si l'entreprise est à propriété dispersée, la réponse serait différente. Cependant, s'il s'agit d'un groupe d'intérêt et d'un autre, ils ne peuvent pas liquider leurs actions pendant cette période de deux ans.

Le sénateur Angus: Même si ces actions essuient une énorme perte de valeur.

M. Rutledge: Même si elles connaissent une baisse de valeur.

Le sénateur Angus: Quel est le but de cela? Quel est le mal là-dedans? C'est ce qu'ils font aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Rutledge: Oui.

Le sénateur Angus: Vous n'aimez pas cela.

M. Rutledge: La raison pour laquelle nous n'aimons pas cela est que si vous faisiez une transaction en espèces, vous seriez libre de toutes ces restrictions. Cependant, du simple fait que vous utilisez du papier, ce qui remplace l'argent comptant, ces restrictions s'appliquent. Cela ne semble pas logique.

Dans le cas de Great-West Life, j'ai dit dans mes remarques liminaires au comité, que l'une de ces 12 conditions est que vous ne pouvez pas être une filiale d'une autre société. Comme vous le savez, Great-West est en fait la filiale d'une autre société. Par conséquent, elle ne pourrait pas utiliser les règles américaines en matière de mise en commun des intérêts, même si l'organe de réglementation adoptait la norme américaine. Si l'organe de réglementation faisait intervenir l'APP-16 américain, alors toutes les conditions qui s'y appliquent empêcheraient une société comme Great-West Life — ou une quelconque autre société cotée à la bourse et qui est une filiale — de bénéficier de cela. Certains gens d'affaires commencent à peine à se rendre compte que de nombreuses restrictions s'appliquent dans le cas de situations de fusion d'intérêts communs aux États-Unis.

Au Canada, nous limitons la mise en commun des intérêts aux situations où deux groupes de taille à peu près égale se mettent ensemble et où il n'y a pas d'acquéreur clairement identifié. Ils mettent en gros en commun leurs entreprises.

Le sénateur Angus: Si je comprends bien, vous êtes en train de nous dire: «Pour l'amour de Dieu, ne jetons pas le bébé avec l'eau du bain dans l'intérêt de l'harmonisation». Ceux qui se plaignent auprès de nous que le système canadien, dans notre contexte concurrentiel, souffre de cette différence n'ont pas très bien compris. Ils ne comprennent peut-être pas bien le tout. En fait, nous avons un bien meilleur système ici, et l'accent devrait être mis sur l'intégration dans la nouvelle version harmonisée de ce qu'il y a de mieux dans notre système actuel.

Mr. Rutledge: We believe that. I did comment that the U.K. standard-setting body made a change one year ago. It is well aware of the U.S. standards and decided not to pick up the U.S. standards. In fact, it did have a system whereby it permitted the write-off of goodwill in the year of acquisition, which would get us back to the U.S. standard. We would have the identical situation afterwards. However, it decided that was not an appropriate standard and changed it last year. This is why we are involved in this very difficult area of harmonization, trying to get things right, and remain competitive here in Canada. It is a struggle.

The other point I wish to emphasize is I realize that this particular hearing deals with federally regulated financial institutions. The Canadian Institute of Chartered Accountants has a very wide mandate of standard setting for all entities that prepare financial statements in Canada.

Senator Angus: That is one of the beauties of federalism.

Mr. Rutledge: Federally incorporated companies under the CBCA are a case in point. They may not have a level playing field with others if the regulator needs to use his powers in this particular instance.

Senator Angus: What troubles us the most is that you are saying over and over that there is no consensus as to the resolution of the issue. You have indicated that some suggest we should simply pick up the U.S. system.

We have a problem. I am not sure what we are to understand from this, other than that you are urging us to be patient in terms of jumping on the MacKay recommendation in this regard.

Mr. Rutledge: To the extent it is possible, Mr. Chairman, I would ask you to urge the Canadian business community, the wide Canadian community, to make its views known. It would be very helpful to have the CEOs, the leaders of business, come forward and let the CICA know their views about different alternatives. That would be very helpful.

Senator Angus: On page 4 you set out the disclosure recommendations and more information. You point to some caveats there that are interesting. All things are not as simple as, perhaps, Mr. MacKay would like us to think they are. You mentioned that the report does not address how transparency and disclosure might be achieved for stakeholders other than the consumers, whoever they are. Who are these other stakeholders whom you had in mind? You mention industry associations and others.

Mr. Rutledge: I know that shareholders are also consumers. However, it is in their capacity as shareholders, deposit holders, or non-participating policyholders. You raise the issues of safety and soundness. In the long run, a business must be safe and sound if it is to succeed. I think businessmen make decisions every single day that involve the paying out of money in some form or another.

M. Rutledge: C'est ce que nous pensons. J'ai dit que l'organe d'établissement des normes au Royaume-Uni a apporté un changement il y a un an. Il est bien au courant des normes américaines et il a décidé de ne pas les adopter. En fait, il avait un système dans le cadre duquel il était permis d'amortir l'achalandage dans l'année d'acquisition, ce qui nous ramène à la norme américaine. Ce serait alors tout à fait la même situation. Cependant, il a décidé que ce n'était pas là une norme appropriée et il l'a changée l'an dernier. C'est pourquoi nous nous occupons de cette difficile question qu'est l'harmonisation, pour essayer d'établir les choses comme il faut, tout en veillant à ce que l'on demeure concurrentiel ici au Canada. C'est une lutte.

L'autre point que j'aimerais souligner est que je me rends bien compte que cette audience porte sur les institutions financières à réglementation fédérale. L'Institut canadien des comptables agréés a un très vaste mandat en vertu duquel il doit établir des normes pour toutes les entités qui préparent des états financiers au Canada.

Le sénateur Angus: C'est là l'une des merveilles du fédéralisme.

M. Rutledge: Les entreprises incorporées au niveau fédéral en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions sont un exemple intéressant. Elles ne seront peut-être pas sur un pied d'égalité avec les autres si l'organe de réglementation doit utiliser ses pouvoirs dans ce cas particulier.

Le sénateur Angus: Ce qui nous préoccupe le plus est que vous ne cessiez de répéter qu'il n'y a pas de consensus quant à la solution au problème. Vous avez dit que certains préconisent qu'on adopte tout simplement le système américain.

Nous avons un problème. Je ne suis pas certain de ce qu'il nous faut déduire de cela, en dehors du fait que vous nous exhortez d'être patients au lieu de sauter sur la recommandation MacKay à ce sujet.

M. Rutledge: Si cela est possible, monsieur le président, je vous demanderais d'exhorter les milieux d'affaires canadiens à faire connaître leurs opinions. Il serait très utile que les PDG, les dirigeants dans les milieux d'affaires prennent la parole et fassent connaître à l'ICCA leurs opinions sur les différentes possibilités. Cela serait très utile.

Le sénateur Angus: À la page 4 de votre déclaration, vous faites des recommandations en matière de divulgation et de renseignements plus complets. Vous y évoquez des conditions qui sont intéressantes. Tout n'est pas aussi simple que M. MacKay aimerait peut-être nous le faire croire. Vous mentionnez que le rapport n'explique pas comment la transparence et la divulgation pourraient être réalisées en ce qui concerne les parties prenantes, exception faite des consommateurs. Qui sont ces autres parties prenantes auxquelles vous songez? Vous avez mentionné des associations sectorielles et d'autres.

M. Rutledge: Je sais que les actionnaires sont également des consommateurs. Cependant, ils sont importants en leur qualité d'actionnaires, de déposants ou de détenteurs de polices non participantes. Vous soulevez la question de la sécurité et de la solidité. À long terme, une entreprise doit être sûre et saine si elle veut réussir. Je pense que les gens d'affaires prennent tous les

You could say that that might not be in the interests of the depositor, but it may well be in the interest of a shareholder, if you are talking of a dividend. Obviously, you should not pay a dividend if the business will not be safe and sound thereafter. There are other transactions in the capital sense that need to be considered. It is the interests of these various groups.

Senator Angus: Are you familiar with the system which New Zealand recently brought in?

Mr. Rutledge: Yes, somewhat.

Senator Angus: It is partly to get away from a strictly rules-based supervisory system and let the market forces take over, but subject to very stepped-up disclosure on a quarterly basis. How does that hit you? Do they miss the boat there as well?

Mr. Rutledge: Our initial review of the situation there is positive. Again, it comes down to whether the public is able to understand the different measurements being provided on a quarterly basis.

Ms Smith: The principles of disclosure and transparency are certainly consistent with the objectives of the CICA and the Accounting Standards Board. We have not studied what New Zealand is doing in detail; but we would say that it is moving in the right direction. That is clearly an area that we think needs to be studied further. We would be supportive of that kind of move, which is consistent. However, we cannot comment on the details of the New Zealand system.

Senator Angus: We just issued a report the other day in which we make some comments on that issue. It would be interesting to know whether Mr. Rutledge and his colleagues think we have got anywhere near the mark.

Mr. Rutledge: We would be interested in looking at it.

Senator Kroft: I am left with the reality that while we have had a discussion of half an hour or so, the MacKay task force describes several meetings which they had. They appear to remain resolutely unconvinced. We are left with that fact. I am tempted to put to you this question: Why do you think you did not convince them?

Could you help us to understand? Was there a single sticking point that is not clear? They said, "We met again and again. We listened. We still feel we should get on with it."

Mr. Rutledge: The message I am taking from the MacKay task force is that while harmonization and globalization are desirable goals, protecting the competitiveness of Canadian industry has a higher priority right now. That is what I am taking from his recommendation. Even while we would like to have harmonized accounting, in the interim we may have to move. I think that is why the Accounting Standards Board now has an advanced timetable, a shortened due process.

jours des décisions qui supposent déboursier de l'argent d'une façon ou d'une autre. Vous pourriez dire que ces décisions ne sont peut-être pas dans l'intérêt du déposant, mais elles sont peut-être bel et bien dans l'intérêt des actionnaires, si vous parlez d'un dividende. Bien sûr, vous ne devriez pas verser de dividende si l'entreprise ne sera pas la suite pas sûre et saine. Il y a d'autres transactions de capital qui doivent être envisagées. Ce sont les intérêts de ces différents groupes qui comptent.

Le sénateur Angus: Êtes-vous au courant du système qu'a récemment adopté la Nouvelle-Zélande?

M. Rutledge: Oui, un peu.

Le sénateur Angus: Il vise en partie à s'écarter d'un système de surveillance axé strictement sur des règles et à laisser jouer les forces du marché, mais avec un mécanisme de divulgation trimestriel plus exigeant. Comment réagissez-vous à cela? Est-ce qu'ils sont en train de passer à côté là-bas aussi?

M. Rutledge: Notre examen initial de la situation là-bas est positif. Encore une fois, tout se ramène à la question de savoir si le public saura comprendre les différentes mesures qui sont fournies trimestriellement.

Mme Smith: Les principes de divulgation et de transparence cadrent parfaitement avec les objectifs de l'ICCA et du Conseil des normes comptables. Nous n'avons pas examiné dans le détail ce que fait la Nouvelle-Zélande, mais nous dirions qu'elle va dans la bonne direction. Il s'agit clairement là de quelque chose qui devrait être examiné de plus près à notre avis. Nous serions en faveur de ce genre d'orientation, qui s'inscrit dans cette même logique. Cependant, nous ne pouvons pas nous prononcer sur le détail du système néo-zélandais.

Le sénateur Angus: Nous avons tout juste l'autre jour déposé un rapport dans lequel nous faisons quelques observations là-dessus. Il serait intéressant de savoir si M. Rutledge et ses collègues pensent que nous avons frappé près de la cible ou non.

M. Rutledge: Cela nous intéressait de l'examiner.

Le sénateur Kroft: Ce que je vois, c'est la réalité, soit que nous avons eu une discussion d'environ une demi-heure alors que le groupe de travail MacKay décrit plusieurs réunions qu'il a eues. Il semble qu'il demeure résolument non convaincu. C'est le fait qui nous reste. Je suis tenté de vous poser la question suivante: Pourquoi pensez-vous ne pas avoir réussi à le convaincre?

Pourriez-vous nous aider à comprendre? Y avait-il une pierre d'achoppement bien précise qui n'est pas claire? Il nous a dit: «On s'est réuni maintes et maintes fois. On a écouté. On demeure convaincu qu'il nous faut aller de l'avant avec cela».

M. Rutledge: Le message que je tire du groupe de travail MacKay est que bien que l'harmonisation et la mondialisation soient des objectifs souhaitables, la protection de la compétitivité de l'industrie canadienne a aujourd'hui un niveau de priorité supérieure. C'est ce que je déduis de la recommandation du groupe de travail. Bien que nous aimerions avoir des systèmes comptables harmonisés, il nous faudra peut-être, dans l'intervalle, bouger. Je pense que c'est la raison pour laquelle le Conseil des normes comptables a maintenant un échéancier accéléré, soit une procédure équitable écourtée.

Senator Di Nino: I am not sure that I am getting a great deal of comfort from this exchange today. I have not necessarily shared this with all my colleagues on a public basis, but I spent four decades in the financial services sector.

One of the issues that has always come up whenever a problem has arisen is the role that the external auditors, your members, have played in the events which have led up to problems — which have created some serious difficulties for Canadians, certainly for Canada. I may even say some large institutions, and I will not mention any names but we can all guess.

What we hope to achieve from these types of discussions is to move the yardstick forward a little. When we address the issue, which is the future of financial institutions in Canada, we should be able to have some sense of comfort that we have moved that yardstick forward, at least as far as the public's dependence on external auditors being part of the solution to avoiding the problem is concerned. I am not getting that today. I am getting a feeling of discomfort — something which I have had for a long time — that there is some head banging going on here, and that perhaps something will fall through the cracks. When that happens, it is the public that gets hurt.

Am I seeing it right, or am I overreacting?

Ms Smith: Putting the auditors' role aside for a minute, what we were talking about first was information. This is useful information. There are a number of trade-offs when you look at how much information, and what, should be put out in the market place.

In the first place, with respect to business combinations, and forgetting about the U.S. standards for a moment, we have a standard that has been in place for a number of years. Basically, it is not perfect, but it does have enough information and disclosure to hold management accountable for the decisions they make and gives enough information to investors to make a decision as to whether that acquisition was a good one or not. That is one element.

When you bring in competition and the U.S. and comparability, there is a different standard in the U.S. In many cases, it provides less information. Thus, you have to say to yourself, "Should we be picking up that standard or not?" This is where the dilemma comes in. You want to harmonize because you want to give everyone the same accounting language, but you know if you do that by picking up a U.S. standard, you will have less information in the market-place place. There lies the controversy. This is why it is a sticking point and it is so difficult for us to move forward.

Le sénateur Di Nino: Je ne suis pas certain que l'échange d'aujourd'hui me rassure beaucoup. Je n'ai pas forcément expliqué cela publiquement à tous mes collègues, mais j'ai passé quatre décennies au sein du secteur des services financiers.

L'une des questions qui a toujours été soulevée chaque fois qu'un problème est survenu est le rôle que les vérificateurs externes, vos membres, ont joué dans les événements ayant débouché sur les problèmes — qui ont créé quelques sérieuses difficultés pour les Canadiens, en tout cas pour le Canada. Je dirais même que c'est également le cas de certaines grosses institutions, mais je ne citerai pas de noms, car tout le monde peut les deviner.

Ce que nous espérons de ces genres de discussions c'est de pousser un tout petit peu plus haut la barre. Lorsque nous abordons la question, soit l'avenir des institutions financières au Canada, nous devrions pouvoir tirer un certain réconfort du fait que nous avons poussé plus haut la barre, en tout cas en ce qui concerne l'indépendance du public à l'égard des vérificateurs externes comme faisant partie de la solution, pour éviter le problème. Or, ce n'est pas cela qu'on me communique aujourd'hui. Je me sens plutôt mal à l'aise — et c'est un malaise que j'éprouve depuis quelques temps déjà — car j'ai l'impression qu'on est en train de se chamailler et que quelque chose va peut-être nous échapper. Si cela devait arriver, c'est le public qui souffrirait.

Mon interprétation des choses est-elle juste, ou bien ma réaction est-elle exagérée?

Mme Smith: Mettons un instant de côté le rôle des vérificateurs: ce dont nous parlions au départ, c'était de renseignements, de renseignements utiles. Il y a un certain nombre de compromis à faire lorsqu'on se penche sur la question de la quantité et du genre de renseignements qui devraient être diffusés sur le marché.

Premièrement, en ce qui concerne les regroupements d'entreprises, et laissons un instant de côté les normes américaines, nous avons ici une norme qui est en place depuis plusieurs années. Elle n'est pas parfaite, mais ses exigences en matière de renseignements et de divulgation sont suffisantes pour que la direction soit obligée de rendre compte de ses décisions et de fournir suffisamment de renseignements aux investisseurs pour que ceux-ci soient en mesure de décider si l'acquisition concernée était bonne ou pas. C'est là un élément.

Si vous faites intervenir la concurrence, les États-Unis et la comparabilité, il importe de souligner qu'il y a une norme différente aux États-Unis. À bien des égards, le système américain fournit moins de renseignements. Il faut donc se poser la question suivante: «Devrait-on adopter cette norme ou pas?» C'est là que réside le dilemme. Vous voulez harmoniser car vous aimeriez que tout le monde utilise le même langage comptable; mais vous savez que si vous adoptez une norme américaine, il y aura moins de renseignements sur le marché, d'où la controverse. C'est pourquoi les choses accrochent là-dessus et c'est pourquoi c'est si difficile pour nous d'avancer.

After looking at that, the board decided we need to have harmonized standards and we have to influence the Americans. The sceptics say, "The Americans will not move. You are a little flea and they are an elephant. How will it work?" This is the dilemma on which we have been working.

You mentioned your discomfort today. You are feeling that because we understand the trade-off between providing the information that you think is necessary in the market-place and then, at the end of the day, not disadvantaging organizations by giving too much or being offside with the biggest market-place in the world. That is the kind of discomfort you are experiencing. This is the balance we are trying to achieve by following the work program we have described to you today. I hope you understand that.

Senator Di Nino: Are you saying that the MacKay report may be giving away too much; it may be leaning more towards that balance than you, as the professionals in this field, would want to see?

Ms Smith: There is some concern that that is the case. The difficulty is, we recognize that harmonization is important. The way to have effective and efficient capital markets is to have a common language. We have been working towards that. That does not always mean picking up other people's standards, but rather trying to influence standard setters around the world to come to common standards that are the best standards.

The MacKay task force, while they see that, they are looking at the problem at the moment, and indicating that there is a difference that needs to be changed right away. It may be the context that they are concerned about. They may not see the full picture of what the board is trying to do in terms of harmonization.

Senator Di Nino: Do you include OSFI in this? They sent out a press release and said that if you do not do it by October 31, they will do it themselves. Are they also not seeing the whole picture? Why do we have this confrontational position being taken by OSFI?

Ms Smith: I am not sure it is confrontational. They are trying to spur us on to do it as effectively and as quickly as possible. I understand that from their perspective. They are looking at a point in time and a particular standard. I cannot answer for OSFI as to whether or not they are missing the picture too.

Mr. Rutledge: I understand the MacKay task force recommendation to say that the first choice for the CICA is to come up with a solution on a timely basis.

The second choice would be to have OSFI use its power under the Bank Act and the Insurance Act to dictate an accounting principle to be used in that particular instance. Clearly, the preferred solution is that CICA do it.

Senator Di Nino: Do we have a year to accomplish it?

Après examen, le conseil a décidé qu'il nous faut des normes harmonisées et qu'il nous faut influencer les Américains. Les sceptiques disent: «Les Américains ne bougeront pas. Vous êtes une petite souris, et eux, ils sont un éléphant. Comment cela pourrait-il fonctionner? Voilà le dilemme auquel nous nous consacrons.

Vous avez mentionné le malaise que vous ressentez aujourd'hui. Vous ressentez ce malaise parce que nous comprenons le compromis entre fournir les renseignements que vous jugez nécessaires pour le marché et, au bout du compte, ne pas défavoriser des organisations en donnant trop ou en n'étant pas d'accord avec le plus gros marché mondial. Voilà le malaise que vous ressentez. C'est cet équilibre que nous essayons d'établir en suivant le programme de travaux que nous vous avons décrit aujourd'hui. J'espère que vous comprenez cela.

Le sénateur Di Nino: Êtes-vous en train de dire que le rapport MacKay donne peut-être trop, fait peut-être trop pencher d'un côté la balance par rapport à ce que vous, professionnels dans ce domaine, vous voudriez?

Mme Smith: Il y a certaines craintes que ce soit le cas. La difficulté réside dans le fait que nous reconnaissons que l'harmonisation est importante. Pour avoir des marchés de capitaux efficaces et efficients, il faut employer un langage commun. Nous y oeuvrons. Cela ne veut pas toujours dire adopter les normes d'autrui, mais plutôt essayer d'influencer ceux qui établissent les normes un peu partout dans le monde pour en arriver à des normes communes qui soient les meilleures normes possibles.

Le groupe de travail MacKay, bien qu'il voie cela, examine le problème et dit qu'il y a une différence qui doit être changée tout de suite. C'est peut-être le contexte qui le préoccupe. Peut-être qu'il ne voit pas le tableau d'ensemble de ce qu'essaie de faire le conseil en matière d'harmonisation.

Le sénateur Di Nino: Incluez-vous là-dedans le BSIF? Celui-ci a diffusé un communiqué de presse disant que si vous ne faites pas le nécessaire d'ici le 31 octobre, il interviendra lui-même. Lui non plus ne voit-il pas tout le tableau? Pourquoi le BSIF adopte-t-il cette position contradictoire?

Mme Smith: Je ne suis pas certaine qu'elle soit contradictoire. Ils essaient de nous encourager à le faire le plus efficacement et le plus rapidement possible. Je peux comprendre cela, de leur point de vue. Ils se penchent par ailleurs sur un moment précis et une norme particulière. Je ne peux pas vous dire si le BSIF est lui aussi en train de passer à côté du tableau d'ensemble.

M. Rutledge: Je comprends que la recommandation du groupe de travail MacKay est que le premier choix pour l'ICCA est de trouver rapidement une solution.

Le deuxième choix serait que le BSIF utilise son pouvoir en vertu de la Loi sur les banques et de la Loi sur les assurances pour imposer l'emploi d'un principe comptable donné dans ce cas particulier. Il est clair que la solution privilégiée est que l'ICCA s'en occupe.

Le sénateur Di Nino: A-t-on un an pour accomplir ce travail?

Mr. Rutledge: We are saying it will take us a year.

Senator Di Nino: We should follow up on this. I am not satisfied. There is something here that is not making sense.

Senator Joyal: I should like to come back to page 4 of your brief where you refer to the Basle Committee on bank financing transparency.

One of the arguments that major banks and institutions have been putting forward to support consolidation of the sector is the capacity for the Canadian institution to have access to global markets or the capacity to enter new markets.

In view of the experience of the late 1980s — banks making investments in fields such as real estate — do you feel the obligation of major financial institutions to disclose information about their investments and activities abroad is enough to meet the objectives of the MacKay report concerning the protection of their shareholders and consumers generally?

Mr. Rutledge: That is a tough question to answer completely. Certainly, individual needs for information can differ significantly. However, what we are all driving for, as is the Basle report, is disclosure of information that enables the reader to assess exposure to risk. Combine that with the management of the organization discussing what your risk practices are, your policies on risk, and how the board of directors ensures that those policies are respected.

That is the best we can do at this point in time. Whether it is enough will remain to be seen. It would certainly be an improvement from where we are currently in the world, generally speaking.

Senator Joyal: Do you not think that if financial institutions have access to our level of capital, they will try to re-invest it somewhere else? Should we not pay greater attention to how the practice of accounting could be refined in order to provide for easier access to risk evaluation of the activities of those institutions abroad?

Globalization, as we have seen it in the last several months, carries not only benefits but also risks. As much as we can establish new rules to allow Canadian institutions to better compete internationally, we must develop a capacity or potential in Canada to evaluate the risks we are taking abroad too.

We must be as concerned about globalization as we are about ensuring competition. Otherwise, the whole system will not serve the interests of the country.

I have the impression that we still have some way to go before we achieve results from the efforts that we should be making.

M. Rutledge: Ce que nous disons, c'est que cela va nous demander un an.

Le sénateur Di Nino: Nous devrions poursuivre là-dessus. Je ne suis pas satisfait. Il y a ici quelque chose qui ne tient pas debout.

Le sénateur Joyal: J'aimerais revenir à la page 4 de votre mémoire où vous faites état du comité de Bâle sur la transparence des finances bancaires.

L'un des arguments que mettent de l'avant les principales banques et institutions bancaires pour appuyer la consolidation du secteur est la capacité des institutions canadiennes d'avoir accès aux marchés mondiaux ou de pénétrer de nouveaux marchés.

Étant donné l'expérience de la fin des années 80 — période marquée par des investissements par les banques dans des domaines tels l'immobilier — pensez-vous que l'obligation des principales institutions financières de divulguer des renseignements sur leurs investissements et activités à l'étranger suffit pour satisfaire les objectifs du rapport MacKay concernant la protection des actionnaires des banques et des consommateurs en général?

M. Rutledge: Il est difficile de donner une réponse exhaustive à cette question. Il est certain que les besoins en matière de renseignements peuvent beaucoup varier d'une personne à une autre. Cependant, ce que nous visons tous, y compris les auteurs du rapport de Bâle, est la divulgation de renseignements qui permettent au lecteur d'évaluer l'exposition au risque. Il faut ajouter à cela le fait que l'administration de l'organisation discute de ce que sont vos pratiques en matière de risque, vos politiques en matière de risque, et la façon dont le conseil d'administration veille à ce que ces politiques soient respectées.

C'est le mieux que nous puissions faire en ce moment. Reste à savoir si c'est suffisant. Ce serait en tout cas une amélioration par rapport à ce qui existe de façon générale dans le monde d'aujourd'hui.

Le sénateur Joyal: Ne pensez-vous pas que si les institutions financières avaient accès à notre niveau de capital, elles essaieraient de réinvestir ce capital ailleurs? Ne pensez-vous pas que nous devrions nous intéresser de plus près à la façon dont la pratique comptable pourrait être raffinée de façon à assurer un meilleur accès aux évaluations de risque des activités de ces institutions à l'étranger?

La mondialisation, comme nous avons pu le constater au cours des derniers mois, présente non seulement des avantages, mais également des risques. Autant nous établissons de nouvelles règles pour permettre aux institutions canadiennes d'être plus concurrentielles à l'échelle internationale, autant nous devons élaborer une capacité ou un potentiel canadien d'évaluation des risques que nous prenons à l'étranger.

Il nous faut nous préoccuper autant de la mondialisation que de la concurrence, sans quoi le système dans son entier ne servira pas les intérêts du pays.

J'ai l'impression que nous avons encore du chemin à faire avant que les efforts que nous devrions déployer n'aboutissent.

Mr. Rutledge: We have made great strides in the information that is set forth in financial statements and in the notes to the financial statements. That information is very much along the lines of your wishes. Perhaps it is not going fast enough — perhaps it is not in as much detail as you would like to have it — but it is certainly moving in the direction that you are seeking.

One of the cases that I would mention and one that I think this committee is very interested in is the whole area of derivatives. We have come down with an initial accounting standard that requires disclosure of information on derivatives. Some people have said it is difficult to understand the process. This is a very difficult area to begin with. It is difficult to make simple.

We have not yet agreed on measurement standards with regard to derivatives. However, we have come down on the side of disclosing the process and disclosing information that sets forth risk. That is along the lines of what you are considering. When you talk about globalization, we must see more geographical information and a matrix and geographical line of business. We will see that.

Ms Smith: We do have a new accounting standard on segmented reporting which encourages more disclosure of information along the lines of business and geography. It is starting to move.

Senator Joyal: Are those not mentioned in the Basle committee report?

Mr. Rutledge: They meet some of the objectives of the Basle committee. The Basle committee is going further than that. The Basle committee is talking about internal performance measurements by management that are more than just financial.

Ms Smith: I should also add that this is not actually the purview of the Accounting Standards Board. Another committee has been set up by the CICA, because it is not really accounting related. However, there is a committee called the criteria of control committee which is working on the concept of risk — what it is, how it can be managed, how directors are part of that process. It is also working on external reporting of risks that are key to enterprises — not necessarily restricted to financial institutions but looking at all entities. It is doing research in that area. The work of that committee will get you closer to the concerns that you have raised.

Senator Stewart: Let me start by reading a sentence from your submission at page 2:

While there is consensus that current differences between Canadian and U.S. GAAP in the area of accounting for business combinations is of concern, there is currently no consensus as to how to resolve this concern.

I assume you are saying that the Americans seem to be unwilling to move. You, on the other hand, feel that you do not want to move down, to degrade your standards down to theirs.

M. Rutledge: Nous avons fait énormément de progrès quant aux renseignements qui sont fournis dans les états financiers et dans les notes explicatives les accompagnant. Ces renseignements correspondent d'assez près à ce que vous souhaiteriez. Peut-être que les choses ne progressent pas assez rapidement — peut-être que ce n'est pas aussi détaillé que vous aimeriez — mais ce qui est certain, c'est que l'on avance dans la direction que vous souhaitez.

L'un des cas que je mentionnerai et qui intéresse, je pense, de très près le comité est toute cette question des instruments dérivés. Nous avons présenté une norme comptable initiale qui exige la divulgation de renseignements sur les dérivés. D'aucuns ont dit qu'il est difficile de comprendre le processus. Il s'agit au départ d'un domaine très difficile. Il est difficile de le simplifier.

Nous ne nous sommes pas encore entendus sur des normes de mesure en ce qui concerne les dérivés. Nous nous sommes néanmoins rangés du côté de la divulgation du processus et de renseignements établissant le risque. Cela s'inscrit dans ce que vous envisagez. Lorsque vous parlez de mondialisation, il faut voir plus de renseignements géographiques, une matrice, et un secteur d'activité géographique. Nous verrons cela.

Mme Smith: Nous avons pour les rapports sectoriels une nouvelle norme comptable qui favorise une meilleure divulgation selon le secteur d'activité et la zone géographique. Cela commence à bouger.

Le sénateur Joyal: Ces éléments-là sont-ils mentionnés dans le rapport du comité de Bâle?

M. Rutledge: Ils cadrent avec certains des objectifs du comité de Bâle. Celui-ci va plus loin que cela. Il parle de mesures de rendement internes par la direction et qui portent sur autre chose que le simple aspect financier.

Mme Smith: J'ajouterai par ailleurs que cela ne relève pas proprement du Conseil des normes comptables. Un autre comité a été établi par l'ICCA, car il ne s'agit pas vraiment là d'une question de comptabilité. Il y a cependant un comité appelé comité des critères de contrôle, qui oeuvre au concept du risque: ce que c'est, comment le gérer et comment les administrateurs doivent intervenir dans le processus. Ce comité se penche également sur la question des rapports externes de risques qui sont clés pour les entreprises — pas forcément limités aux institutions financières, mais englobant toutes les entités. Il fait des recherches dans ce domaine. Le travail de ce comité vous rapprochera des préoccupations que vous avez soulevées.

Le sénateur Stewart: Permettez-moi de commencer par vous lire une phrase tirée de la page 2 de votre mémoire:

Il existe un consensus sur le fait que les différences actuelles entre les PCGR canadiens et américains dans le domaine de la comptabilisation des regroupements d'entreprises constituent un problème, mais il n'existe par contre aucun consensus sur la façon de résoudre ce problème.

Je suppose que ce que vous êtes en train de dire est que les Américains semblent ne pas vouloir bouger. De votre côté, vous ne voulez pas reculer, ramener vos normes au niveau des leurs.

Are the Americans simply being complacent because of the size of their economy? They feel reasonably secure with their own system. Or do they have reasons that they regard as good for not moving closer to your standards?

Mr. Rutledge: The Americans have said that they wish to revise their standard. They wish to change their standard. The FASB has said that it is flawed and it needs to be redone. They are redoing it. They have not yet reached the point where they are willing to publicly state the new direction, but they have said that by May of 1999, they will issue what they refer to as an exposure draft, which will basically be the draft of the new accounting standard.

When we say we believe there is no consensus as to how to resolve the concern, we are referring, in our submission, to the concern that exists within the Canadian business community that, one, the playing field should be levelled. There is no consensus as to how to level the playing field today; whether to pick up the American standard or to do something different right now.

Senator Stewart: You say that they say they are moving ahead to reform their standard. In the last sentence of your response, you imply that you do not believe that the changes that they seem to have in mind will go far enough to satisfy the higher standards, in your view, of your organization.

Mr. Rutledge: No, I think they may meet our expectations. My concern and that of the CICA's Accounting Standards Board is whether they will be able to carry it out within the time frame they have set.

Senator Stewart: You are being told by the authorities in Ottawa that regardless of what the Americans do, by a certain date, about a year from now, they will in effect make you adopt the current American standards, whatever they are at that time. Is that roughly what they are saying here? I suppose we will not know the answer until at least May.

Mr. Rutledge: OSFI is talking about the currently existing American standard, APB-No. 16.

Senator Stewart: However, that may not be the standard on the ultimatum date.

Ms Smith: I do not think OSFI is suggesting that we pick up the current American standard. They are suggesting that we make a change to even the playing field; in other words, do something to make the difference go away. That is not necessarily picking up the current American standard. It can be done in other ways.

Senator Stewart: Surely you are moving toward it?

Ms Smith: Dealing with goodwill in one way can take away the earnings impact. That is another way to deal with it. You do not actually have to pick up the U.S. standard but you can change accounting for goodwill so that the effect on earnings is the same.

Les Américains se contentent-ils tout simplement de la situation du fait de l'importance de leur économie? Ils se sentent assez sûrs d'eux au sein de leur propre système. Ou bien ont-ils des raisons qu'ils jugent bonnes de ne pas se rapprocher davantage de vos normes?

M. Rutledge: Les Américains ont dit vouloir réviser leur norme. Ils veulent la changer. Le FASB a dit qu'elle comporte des lacunes et qu'elle doit être remaniée. Ils y travaillent. Ils n'en sont pas encore arrivés au point où ils seraient prêts à déclarer publiquement leur nouvelle orientation, mais ils ont dit que d'ici le mois de mai 1999 ils auront émis ce qu'ils appellent un exposé-sondage, qui sera en gros l'ébauche de la nouvelle norme comptable.

Lorsque nous disons que nous croyons qu'il n'y a aucun consensus quant à la façon de résoudre le problème, nous faisons référence, dans notre mémoire, à la préoccupation qui existe au sein des milieux d'affaires canadiens qui disent que, primo, le terrain de jeu devrait être nivelé. Il n'existe aucun consensus quant à la façon de niveler le terrain de jeu à l'heure actuelle, que ce soit adopter la norme américaine ou faire quelque chose de différent tout de suite.

Le sénateur Stewart: Vous dites qu'ils sont en train d'aller de l'avant avec leur plan de révision de la norme. Dans la dernière phrase de votre réponse, vous laissez entendre que vous ne pensez pas que les changements qu'ils semblent avoir en tête aillent suffisamment loin pour satisfaire les normes, que vous jugez plus élevées, de votre organisation.

M. Rutledge: Non, je pense que les changements pourraient satisfaire nos attentes. Ce que moi-même et le Conseil des normes comptables de l'ICCA demandons est s'ils seront en mesure de faire cela dans le cadre de l'échéancier qu'ils se sont fixé.

Le sénateur Stewart: Les autorités à Ottawa vous disent que quoi que fassent les Américains d'ici une date donnée, d'ici environ un an, ils vous obligeront en fait à adopter les normes américaines actuelles, quelles qu'elles soient à ce moment-là. Est-ce qu'ils disent en gros cela? Je suppose que nous ne connaîtrons la réponse qu'en mai au plus tôt.

M. Rutledge: Le BSIF parle de la norme américaine actuelle, soit l'APP-16.

Le sénateur Stewart: Mais ce ne sera peut-être plus la norme une fois venu le jour de l'ultimatum.

Mme Smith: Je ne pense pas que le BSIF soit en train de suggérer que nous adoptions l'actuelle norme américaine. Il suggère que nous apportions un changement pour niveler le terrain de jeu; en d'autres termes, que nous fassions quelque chose pour faire disparaître la différence. Cela n'est pas forcément synonyme d'adopter la norme américaine actuelle. Cela peut être fait d'autres façons.

Le sénateur Stewart: Vous êtes certainement en train d'avancer dans ce sens, n'est-ce pas?

Mme Smith: Régler la question de la cote d'estime d'une façon peut supprimer l'incidence sur les gains. C'est une autre façon de s'y prendre. Vous ne devez pas forcément adopter la norme américaine, mais vous pouvez changer la comptabilité en

The Chairman: I do not want to open a new subject but you may want to send us some information on this. In your corporate governance section, you observed that MacKay did not deal with this because it is being covered under the forthcoming amendments to the Canada Business Corporations Act.

When this committee issued a report on that about a year and a half ago, all the recommendations in there, we are told in our report, will be in the bill. You made a comment in your corporate governance section that intrigued me, and if you have any information, I would like to have it.

In the course of our discussions on corporate governance, we were not looking uniquely at financial institutions. We were looking at general Canadian corporations.

You suggested there might be some unique corporate governance issues related to depositors and deposit-taking institutions and non-participating policyholders of life insurance companies. I do not want to open that subject up now because it is large and it is not part of our current mandate. However, we would certainly like to have any information that you have on what you see as the corporate governance issue surrounding those two classes. We might well, in some future forum, come back and have you talk to us about it. I think many of us would find it interesting.

Senator Di Nino: One of the questions which should be raised, particularly when talking about depositors, is corporate governance — the responsibility towards a shareholder versus the responsibility towards the depositor. If you cover that point, that would be useful to me, at least.

The Chairman: I listened to your response on what has caused the delay in resolving the accounting difference. One has a sense that this is a conflict between what the accounting profession would regard as "the right way to deal with the goodwill issue," among other things, and a broader kind of public interest issue, that of the importance of comparability with the U.S.

Perhaps one issue here is whether the corporate governance rules of the CICA ensure that there is a public interest element considered and not merely the interests of the profession. It seems to me that that is what has caused the current impasse. As I look at the opening up of other professions to the notion of independent directors, and other organizations like mutual funds, one wonders if that is not an area of corporate governance which your institute might want to examine in the future.

ce qui concerne la clientèle de façon à ce que l'incidence sur les gains soit la même.

Le président: Je ne voudrais pas ouvrir la discussion sur une toute nouvelle question, mais vous voudrez peut-être nous envoyer des renseignements là-dessus. Dans la partie de votre mémoire traitant de la régie d'entreprise, vous soulignez que MacKay ne s'est pas préoccupé de cela car ce sera couvert par les amendements prévus à la Loi canadienne sur les sociétés par actions.

Lorsque le comité ici réuni a déposé un rapport là-dessus il y a environ un an et demi, on nous a dit que toutes les recommandations que celui-ci contenait seraient intégrées au projet de loi. Vous avez fait dans votre partie sur la régie d'entreprise une déclaration qui m'a intrigué et si vous avez des renseignements là-dessus, j'aimerais bien que vous nous les fournissiez.

Dans le cadre de nos discussions sur la régie d'entreprise, nous ne nous sommes pas intéressés exclusivement aux institutions financières. Nous faisons un examen des entreprises canadiennes en général.

Vous avez laissé entendre qu'il y a peut-être des questions de régie d'entreprise particulières aux déposants, aux institutions de dépôt et aux détenteurs de polices de compagnie d'assurance-vie non participantes. Je ne voudrais pas ouvrir la discussion là-dessus maintenant car il s'agit là d'une question très vaste et qui ne relève pas de notre mandat actuel. Cependant, nous aimerions bien disposer de tous les renseignements que vous avez sur ce que vous percevez comme étant une question de régie d'entreprise entourant ces deux catégories. Il se pourrait fort bien que dans le cadre d'une autre tribune à l'avenir nous vous réinvitions devant nous pour que vous en parliez. Je pense que nombre d'entre nous trouveraient cela intéressant.

Le sénateur Di Nino: L'une des questions qui devraient être soulevées, surtout lorsque vous parlez de déposants, est celle de la régie d'entreprise, c'est-à-dire la responsabilité envers un actionnaire versus la responsabilité envers le déposant. Si vous couvriez ce point-là, cela me serait utile à moi, en tout cas.

Le président: J'ai écouté votre réponse sur la question de savoir ce qui a amené le retard dans la résolution de la différence entre les méthodes comptables. L'on a le sentiment qu'il s'agit d'un conflit entre ce que la profession comptable considérerait comme étant «la bonne façon de traiter de la question de la clientèle», entre autres choses, et une plus vaste question d'intérêt public, soit l'importance de la comparabilité avec les États-Unis.

Peut-être qu'une question ici est celle de savoir si les règles en matière de régie d'entreprise de l'ICCA veillent à ce que l'on tienne compte de l'élément intérêt public et pas seulement des intérêts de la profession. Il me semble que c'est cela qui a amené l'impasse que l'on constate à l'heure actuelle. J'observe l'ouverture d'autres professions à la notion de la désignation d'administrateurs indépendants, et je songe ici, par exemple, aux gestionnaires de fonds mutuels, et l'on peut se demander si ce n'est pas là un aspect de la régie d'entreprise que votre institut voudrait peut-être examiner à l'avenir.

Ms Smith: When I look at it, I say our concern about the accounting is not just an interest of the profession. We are looking towards standards that increase accountability and transparency. I would say that is in the public interest.

The Chairman: I did not want to get into an argument with you but let me put it slightly differently. People outside the accounting profession might have a different view of what constitutes the public interest than people who are only in the profession. Every other institution in the country has opened up its governance structures to conflicting viewpoints and outside viewpoints. Perhaps if you had done that, we might not find ourselves in this current box.

You said the draft is due out in May. We will come back and pick up on Senator Di Nino's point. We will continue to keep the pressure on you to get the issue resolved by the end of October.

The committee adjourned.

Mme Smith: Lorsque je regarde la situation, je dirais que notre préoccupation relativement à la comptabilité ne se limite pas à un simple intérêt pour la profession. Nous recherchons des normes qui accroissent l'imputabilité et la transparence. Je dirais que le but est de servir l'intérêt public.

Le président: Je ne voulais pas me disputer avec vous là-dessus, mais permettez-moi d'exprimer les choses un peu différemment. Les gens à l'extérieur de la profession de comptable pourraient avoir une vision différente de ce qu'est l'intérêt public que ceux et celles qui sont membres de la profession. Toutes les autres institutions du pays ont ouvert leurs structures de régie à des avis contradictoires et à des avis extérieurs. Peut-être que si vous aviez fait cela, nous ne nous trouverions pas aujourd'hui enfermés dans cette boîte.

Vous avez dit qu'il est prévu que l'ébauche sorte en mai. Nous reviendrons et reprendrons le point soulevé par le sénateur Di Nino. Nous continuerons d'exercer des pressions sur vous pour obtenir que cette question soit réglée d'ici à la fin octobre.

La séance est levée.

Afternoon sitting

From AGF Management Ltd, Mackenzie Financial Corp. and Trimark Investment Management Ltd:

Mr. Blake C. Goldring, President and Chief Operating Officer, AGF Management Limited;

Mr. Jim Hunter, President, Mackenzie Financial Corporation; and

Mr. William C. Harker, Senior Vice-President, Trimark Financial Corporation.

From TelPay:

Mr. W.H. Loewen, President.

From the Canadian Institute of Chartered Accountants:

Mr. Graeme K. Rutledge, Chair, CICA Financial Institutions Reform Study Group;

Ms Sylvia Smith, Director, Accounting Standards; and

Ms Diana R. Hillier, Director, Auditing Standards.

Séance de l'après-midi

De AGF Management Ltd, Mackenzie Financial Corp. et Trimark Investment Management Ltd:

M. Blake C. Goldring, président et chef des opérations, AGF Management Limited;

M. Jim Hunter, président, Mackenzie Financial Corporation; et

M. William C. Harker, premier vice-président, Trimark Financial Corporation.

De TelPay:

M. W.H. Loewen, président.

De l'Institut canadien des comptables agréés:

M. Graeme K. Rutledge, président, Groupe d'étude de l'ICCA sur la réforme des institutions financières;

Mme Sylvia Smith, directrice, Normes comptables; et

Mme Diana R. Hillier, directrice, Normes de vérification.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

October 5, 1998

From the Insurance Bureau of Canada:

Mr. George L. Cooke, Chair, Bank/Insurance Steering Committee of the Insurance Bureau of Canada and President and Chief Executive Officer of the Dominion of Canada General Insurance Company;

Mr. George D. Anderson, President and Chief Executive Officer of the Insurance Bureau of Canada; and

Mr. Mark Yakabuski, Vice-President, Government Relations.

From the Insurance Brokers Association of Canada:

Mr. Mike Toole, President;

Mr. Jim Ball, President-elect;

Mr. Robert Ballard, Vice-President;

Ms Mabel Samson, Executive Director; and

Mr. Dan Tessier, Public Affairs.

October 6, 1998

Morning sitting

From the Great-West Life Assurance Company:

Mr. Ray McFeeters, President and Chief Executive Officer;

Ms Sheila Wagar, Senior Vice-President, General Counsel and Secretary; and

Mr. Allan Edwards, Senior Vice-President and Chief Actuary.

From the Sun Life Assurance Company Canada:

Mr. Don Stewart, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Christopher Barry, Assistant Vice-President.

Le 5 octobre 1998

Du Bureau d'assurance du Canada:

M. George L. Cooke, président, comité directeur du Bureau d'assurance du Canada sur la bancassurance, et président et chef de la direction, Dominion of Canada, compagnie d'assurance générale;

M. George D. Anderson, président et chef de la direction du Bureau d'assurance du Canada; et

M. Mark Yakabuski, vice-président, Relations gouvernementales.

De l'Association des courtiers d'assurance du Canada:

M. Mike Toole, président;

M. Jim Ball, président élu;

M. Robert Ballard, vice-président;

Mme Mabel Samson, directrice exécutive; et

M. Dan Tessier, Affaires publiques.

Le 6 octobre 1998

Séance de l'avant-midi

De la Great-West, compagnie d'assurance-vie:

M. Ray McFeeters, président et chef de la direction;

Mme Sheila Wagar, vice-présidente principale, avocate-conseil et secrétaire; et

M. Allan Edwards, vice-président principal et actuaire en chef.

De la compagnie d'assurance-vie Sun Life du Canada:

M. Don Stewart, président et chef de la direction; et

M. Christopher Barry, adjoint au vice-président.

CA1
YC11
-B18



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Wednesday, October 7, 1998
Thursday, October 8, 1998

Le mercredi 7 octobre 1998
Le jeudi 8 octobre 1998

Issue No. 30

Fascicule n° 30

Thirty-fifth and thirty-sixth meetings on:
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

**Trente-cinquième et
trente-sixième réunions concernant:**
L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Carstairs)	(or Kinsella (acting))
Joyal, P.C.	Meighen
Kelleher, P.C.	Oliver
Kenny	Stewart

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Carstairs)	(ou Kinsella (suppléant))
Joyal, c.p.	Meighen
Kenny	Oliver
Kelleher, c.p.	Stewart

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, October 7, 1998
(55)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 2:00 p.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (11).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Bank of Nova Scotia:

Mr. Peter Godsoe, Chief Executive Officer.

From Canada Trust:

Mr. Ed Clark, Chief Executive Officer; and

Ms Greta Wemekamp, Government Relations.

From GE Capital Canada and the Canadian Finance & Leasing Association:

Mr. Michael N. Davies, Vice-President and General Counsel, GE Capital Canada;

Mr. Robert D. Weese, Vice-President, Government and External Relations, GE Capital Canada;

Mr. Roman Oryschuk, President and CEO, GE Capital Canada Equipment Financing;

Mr. David Powell, President, Canadian Finance & Leasing Association; and

Mr. Tom Simmons, Chairman, Canadian Finance & Leasing Association.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Godsoe made an opening statement and then answered questions.

Mr. Clark made an opening statement and then answered questions.

Mr. Davies made an opening statement and then, along with other witnesses, answered questions.

At 6:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 1998
(55)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 14 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (11).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Banque de Nouvelle-Écosse:

M. Peter Godsoe, directeur général.

De Canada Trust:

M. Ed Clark, directeur général; et

Mme Greta Wemekamp, Relations gouvernementales.

De GE Capital Canada et de l'Association canadienne de financement et de location:

M. Michael N. Davies, vice-président et avocat général, GE Capital Canada;

M. Robert D. Weese, vice-président, Relations gouvernementales et extérieures, GE Capital Canada;

M. Roman Oryschuk, président-directeur général, Crédits d'équipement, GE Capital Canada;

M. David Powell, président, Association canadienne de financement et de location; et

M. Tom Simmons, président du conseil, Association canadienne de financement et de location.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et, notamment, du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.)

M. Godsoe fait une déclaration et répond aux questions.

M. Clark fait une déclaration et répond aux questions.

M. Davies fait une déclaration et, de concert avec les autres témoins, répond aux questions.

À 18 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Thursday, October 8, 1998
(56)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart and Tkachuk (12).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Credit Union Central of Canada:

Mr. William Knight, President and Chief Executive Officer;
Mr. Jonathan Guss, Chief Executive Officer, Ontario Credit Union Central; and
Mr. Bob Quart, President and Chief Executive Officer, VanCity Savings.

From the Bank of Montreal:

Mr. Mathew Barrett, Chief Executive Officer;
Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist; and
Mr. Al McNally, Chairman and Chief Executive Officer, Harris Bankcorp Inc., Chicago.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Knight made an opening statement and then, along with Messrs Guss and Quart, answered questions.

Mr. Barrett made an opening statement and then, along with Messrs O'Neill and McNally, answered questions.

At 12:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 8 octobre 1998
(56)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver, Stewart et Tkachuk (12).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Centrale des caisses du crédit du Canada:

M. William Knight, président-directeur général;
M. Jonathan Guss, président-directeur général, Ontario Credit Union Central; et
M. Bob Quart, président-directeur général, VanCity Savings.

De la Banque de Montréal:

M. Mathew Barrett, président-directeur général;
M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef; et
M. Al McNally, président-directeur général, Harris Bankcorp Inc., Chicago.

En conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier du Canada, plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Knight fait un exposé, puis, avec l'aide de MM. Guss et Quart, répond aux questions.

M. Barrett fait un exposé, puis, avec l'aide de MM. O'Neill et McNally, répond aux questions.

À 12 h 30, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 7, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 2:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, we are here to continue our Senate hearings on The Task Force on the Future of the Financial Services Sector. We have witnesses this afternoon from three companies. We will first hear from Mr. Peter Godsoe.

Mr. Peter Godsoe, Chief Executive Officer, Bank of Nova Scotia: I welcome the opportunity to appear before your committee on financial sector reform. The challenges we face in setting a future direction for our industry are not only extremely complex but of profound importance to the economy and its functioning. As such, this committee, as has previously been the case, is in an important position to help define and establish the best policy framework. That is, a framework for the industry, for our shareholders, for our employees, for consumers, for businesses small and large, and for communities coast to coast.

Before turning to some general comments on the MacKay report, I should like to share with you some views on the industry in order to remind us what it is and how it functions. I will be general because it is a complicated document with 124 recommendations and I doubt if any of us are in a position to really understand its overall potential impact. I will also offer some thoughts on how we see the future, though it is not as clear as it was a few weeks ago. I will also have a few brief words on mergers. Why? Our dominant financial industry, and I think we all recognize it, is banking, and at the heart and soul of the economy is banks' lending, commercial lending, and lending relationships with individuals and small businesses across the country and in our communities. Mergers, unfortunately, have pre-empted virtually all debate about the future of our system, and continue to do so.

Some background, then. Our financial services industry, and specifically our key banking industry, is clearly a product, as MacKay recognizes, of enlightened public policy. We Canadians encouraged the development of a national banking system at the turn of the century. ScotiaBank was coast to coast by 1901. Contrast this with the United States, which is only now starting to create a national banking system.

We consolidated into five giants, if you will, in the 1920s. We deregulated interest rates in the 1960s after six years of study and debate and the very comprehensive Porter commission. We broke

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Mesdames et messieurs, nous sommes ici pour poursuivre nos audiences du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers. Cet après-midi, nos témoins provenient de trois entreprises. Nous entendrons d'abord M. Peter Godsoe.

M. Peter Godsoe, directeur général, Banque de Nouvelle-Écosse: J'apprécie l'occasion de comparaître devant votre comité, car la réforme du secteur financier du Canada et les défis reliés à son orientation future sont des questions extrêmement complexes et d'une importance capitale pour l'économie et son fonctionnement. C'est pourquoi votre comité a, comme cela a déjà été le cas, un rôle important à jouer pour définir et établir le meilleur cadre réglementaire pour les institutions du secteur financier, ainsi que leurs actionnaires et employés, les consommateurs, les entreprises, grandes et petites, et les diverses collectivités de notre pays.

Avant de formuler quelques commentaires généraux sur le rapport MacKay, j'aimerais formuler quelques observations sur le secteur financier afin de nous remettre en mémoire ce à quoi ressemble ce secteur aujourd'hui et comment il fonctionne. Je ferai des commentaires généraux, parce qu'il s'agit d'un document complexe, qui compte quelque 124 recommandations, et je doute fort que l'un d'entre nous soit dès à présent en mesure de saisir pleinement les effets potentiels de ce rapport. Je ferai ensuite quelques réflexions sur la manière dont nous envisageons l'avenir, quoique cela ne soit pas aussi clair qu'il y a quelques semaines. De plus, je vous parlerai brièvement des fusions. Pourquoi? Parce que les banques constituent les principaux intervenants du secteur financier. Les services bancaires commerciaux sont le cœur de notre économie, avec les relations de crédit et les relations humaines nouées avec les PME des diverses localités de tout le pays. Et, malheureusement, les fusions projetées ont monopolisé et monopolisent toujours la scène, empêchant la tenue d'un débat sur l'avenir du secteur financier.

Voici donc certains faits concernant notre secteur des services financiers, et en particulier le secteur clé des services bancaires, qui est le produit évident, comme le reconnaît le groupe MacKay, d'une politique gouvernementale éclairée. Dès les premières années du XX^e siècle, nous, Canadiens, avons encouragé le développement d'un système bancaire national. La Banque de Nouvelle-Écosse a été présente d'un océan à l'autre dès 1901. C'est tout un contraste avec les États-Unis, qui commencent seulement à mettre en place un système national.

Dans les années 20, nous nous sommes regroupés pour former cinq géants nationaux. Nous avons déréglementé les taux d'intérêts dans les années 60, après six années d'études et de

down the four pillars in the 1980s. Again, contrast this to the United States. They have been discussing legislation to break down the pillars for 15 years. If you think of speed, they are still discussing it.

We were always driven, as is the MacKay report today, by a desire to improve the quality and choice of everyday financial services. Today, and I do not think anyone would argue this, we have a winning system. It is highly efficient, very safe and stable, and extremely competitive. It is a national system with five strong players and a number of strong regionals. Canada Trust will follow us here today, and you heard National Bank last week.

It is a very technologically advanced system, certainly in terms of processes, and all major banks compete aggressively for share. This is a thriving industry. We are turning in record domestic profits. Core banking profits across our branch systems, backed by our telephone and ABM systems, range from 20 per cent plus return on equity to just under 30 per cent plus. This is not a failing industry.

That said, Mr. Chairman, I am not arguing for the status quo. ScotiaBank supports change, change that enhances competition and enhances choice, change that is in the interests of Canada. However, we believe change should be implemented only after careful, comprehensive, and transparent review processes that look at maintaining the great strengths of our system, especially our core banking system, while building and adjusting for the future.

As I said, I do not believe Canadian banks face a crisis or that foreign competition is about to overrun us. To the contrary, it is global capital markets that are in disarray. I just came back from Washington, and there are deep concerns there about the global economy and systemic risk. However, Canada's domestic financial system is safe, strong, healthy, liquid, competitive, and enjoying record profits.

With that background, Mr. Chairman, let me turn to the MacKay report and some general observations, for MacKay is a great beginning, and I congratulate Harold and his task force on a comprehensive report. We have 124 high-level and, in some cases, detailed recommendations.

We fully support the general thrust of enhancing competition, of empowering consumers through transparency and clarity of information. We also agree with many of the MacKay report recommendations on how to better serve consumers and small business — better disclosure, plain language, expanded reporting on the SME sector, and lending statistics. Obviously we always have room to improve.

débats et les travaux très complets de la Commission Porter. Nous avons dissocié les quatre piliers à la fin des années 80. Encore une fois, c'est tout un contraste avec les États-Unis, qui essaient depuis 15 ans de légiférer pour dissocier les piliers. On ne peut dire qu'ils sont rapides, puisqu'ils en parlent encore.

Nous avons toujours été stimulés, comme le rapport MacKay aujourd'hui, par le désir d'améliorer la qualité et l'éventail des services financiers courants. Aujourd'hui, nous avons un système qui fonctionne, et je ne pense pas que quiconque puisse dire le contraire. C'est un système très efficace, très sûr et très stable, et extrêmement concurrentiel. C'est un système national qui comporte cinq solides intervenants et un certain nombre d'entités régionales très solides. Le porte-parole de Canada Trust viendra vous parler aujourd'hui, tout comme l'a fait celui de la Banque Nationale la semaine dernière.

C'est un système très perfectionné sur le plan technologique — et certes, sur le plan des processus — et toutes les grandes banques s'affrontent pour leurs parts de marché. C'est une industrie florissante, qui génère des bénéfices record au Canada. Dans notre réseau de succursales, que vient appuyer notre service téléphonique et nos guichets automatiques, le rendement des capitaux propres tirés de nos opérations canadiennes s'échelonne d'un peu plus de 20 p. 100 à près de 30 p. 100. Je le répète, c'est une industrie florissante.

Cela dit, monsieur le président, je ne plaide pas en faveur du statu quo. La Banque de Nouvelle-Écosse est pour les changements qui stimulent la concurrence, augmentent le choix et qui sont dans l'intérêt du Canada et des Canadiens. Mais nous pensons que ces changements ne peuvent être effectués qu'après un examen consciencieux, transparent et complet visant à conserver les grandes forces du système actuel, en particulier notre système bancaire de base, tout en nous préparant pour l'avenir.

Comme je l'ai dit, je ne pense pas que les banques canadiennes soient en situation de crise ou que la concurrence internationale soit sur le point de nous submerger. Bien au contraire, les marchés mondiaux sont en plein désarroi. Je reviens tout juste de Washington, où l'on s'inquiète beaucoup de l'état de l'économie mondiale et du risque systémique. Toutefois, le secteur bancaire canadien est sécuritaire, fort et en bonne santé. Il est concurrentiel et dégage des bénéfices records.

Cela dit, monsieur le président, j'aurais maintenant quelques commentaires généraux à formuler à l'égard du rapport MacKay. Ce rapport constitue un excellent début; je tiens à féliciter Harold MacKay et son groupe de travail de son rapport complet, avec ses 124 recommandations élaborées, parfois jusque dans les détails.

Nous sommes tout à fait d'accord avec l'esprit général du rapport, dans la mesure où il va dans le sens d'une concurrence et d'une compétitivité accrue et du fait qu'on veut faire jouer leur rôle aux consommateurs en oeuvrant dans la transparence et en apportant une information claire. Nous sommes également d'accord avec un grand nombre des recommandations formulées. Nous y trouvons d'utiles suggestions pour améliorer le service offert aux consommateurs et aux petites entreprises, comme par exemple une meilleure diffusion de l'information destinée aux consommateurs, un langage simple et clair et une communication

On the business side, we like the increased flexibility for financial institutions, greater scope for holding companies, joint ventures, various forms of partnerships, more progressive regulatory system, accounting, taxes and so on. This is the right policy direction. On the other hand, we need to fully understand the overall ramifications of the report. For example, we need to consider recommendations that suggest how institutions should manage certain activities and what that means for the banks; that is, what input have we given other financial institutions, and have we considered the impact on our customers?

As a businessman, Mr. Chairman, I am fundamentally wary about a large step-up in regulations or legislation. That can introduce new levels of rigidity and costs, and can also be a large barrier to entry. This would otherwise offset the gains that we should be making through higher competition.

Therefore, we need to consider how the principles of increased competition fit with any additional regulations and legislation. At a broader level, we also need to consider payment system recommendations following on the finance reports, and recommendations around the CDIC. These are very complex issues and can have an enormous impact on the safety, soundness and efficiency of the sector. Owing to this, we need to carefully study the package of proposals put forward by MacKay, and to debate the issues. Legislation, regulation and implementation are serious challenges not to be treated lightly.

In addition, the government needs to consider and identify the best balance across the parts of MacKay, which is why I believe, Mr. Chairman, that the report should be considered in its entirety. I worry about the natural propensity to cherry pick from the report without considering the whole. That is, to rush into popular legislation or regulations without understanding costs or other implications, to avoid tough business choices based on effective and targeted lobbying, and to accept whatever is proposed in return for speed and possibly mergers. At the same time, I believe we all support moving forward expeditiously, but it is far more important to get the policy framework right than it is to get it done quickly.

I strongly support a process that would see us consider and debate the government's response to the report, possibly in the form of draft legislation. This is really the standard for policy making in Canada; to ensure that we get it right in the interests of all Canadians.

élargie des statistiques de crédit aux PME. À l'évidence, il s'agit d'un domaine où nous pouvons nous améliorer.

Pour ce qui est de la façon de faire des affaires, le rapport demande un encadrement plus souple des institutions financières, une plus grande latitude dans les relations de partenariats — sociétés de portefeuille, coentreprises et autres types d'ententes — ainsi qu'un système plus progressiste dans les domaines comptable, fiscal, et cetera. Tout cela va dans la bonne direction. Cependant, j'estime que nous devons bien mesurer toute la portée de ce rapport. Il importe par exemple que nous examinions les recommandations quant à la façon dont les institutions devraient gérer certaines activités et ce que cela peut signifier pour les banques et les autres institutions financières — sans oublier bien sûr les consommateurs.

En tant qu'homme d'affaires, monsieur le président, je m'oppose fondamentalement à un renforcement du dispositif réglementaire, car cela risque d'entraîner des rigidités supplémentaires et des coûts accrus pouvant dissuader l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents, ce qui pourrait nous empêcher de récolter les fruits d'une concurrence accrue.

Aussi devons-nous nous demander comment les principes du renforcement de la concurrence peuvent se conjuguer avec des dispositions législatives et réglementaires supplémentaires. À un tout autre niveau, nous devons également examiner de près les recommandations touchant le système de paiement à la suite des rapports financiers et des recommandations concernant la SADC. Ce sont en effet des questions extrêmement complexes qui peuvent avoir une influence absolument considérable sur la sécurité et la santé de notre secteur financier. En conséquence, nous devons étudier en profondeur l'ensemble des propositions du rapport MacKay et débattre des questions qui y sont soulevées, car en matière de réglementation, de législation et d'encadrement des changements, les défis à relever sont de taille et à ne pas prendre à la légère.

De plus, le gouvernement doit envisager le rapport MacKay sous l'angle de l'équilibre à établir entre ses différentes composantes; c'est pourquoi je crois, monsieur le président, que le rapport doit être envisagé de façon globale. Je m'inquiète de la propension naturelle à prélever des extraits du rapport en les dissociant du tout qu'ils forment. Je crains qu'on ne se précipite vers des changements législatifs et réglementaires ayant des chances d'être adoptés en se gardant d'en chiffrer les coûts et d'en apprécier toutes les conséquences. Je crains également qu'on ne cherche à contourner des décisions commerciales difficiles en orchestrant des campagnes bien ciblées visant à infléchir le processus décisionnel et à accepter ce qu'on voudra bien nous présenter pourvu qu'on fasse vite et qu'on hypothèque pas les fusions. En même temps, je crois que nous voulons tous faire les choses rapidement, mais il est bien plus important de veiller à établir le bon cadre réglementaire que de le faire rapidement.

Je suis fortement en faveur d'un processus qui nous permettrait d'apporter notre point de vue sur la suite que le gouvernement entend donner à ce rapport, notamment sous la forme d'un projet de loi. C'est exactement ainsi que nous avons l'habitude de procéder au Canada — pour nous assurer de bien faire les choses — et d'agir dans l'intérêt de tous nos concitoyens.

It is important that we should not consider the mergers until we have decided what to do with the MacKay report. We need to get a clear sense of where we wish to go as a country in the full financial system. I cannot see irreversibly altering our system by allowing two bank mega-mergers and then sitting down to debate what the sector would look like. Up until MacKay, as I said, the proposed mergers unfortunately have monopolized much of the debate on the future of the sector. We should not let this happen again and we hope that MacKay will put this debate back on a broader ground.

Let me offer a few thoughts on the future. Ultimately this process establishing the future direction of the financial sector must, as I said earlier, maintain and build on the strengths of our current system. We have traditionally looked to history and what has made us safe and stable, and it must be about Canada and Canadians. We should not get too caught up in globalization. Greater competition and choice must be the centre of our policy and, indeed, Mr. MacKay centred on more competition and more choice.

In particular, there must be a high degree of competition in what I will call "core banking," because those are the areas that lack contestability. Areas such as mutual funds and wealth management do not lack it. In my view, it is critical that we maintain overall Canadian ownership of our industry.

Mr. Chairman, in this global crisis we are seeing that the domestic banking systems and their liquidity is banking the countries. Believe me, it is not that foreign banks — including Scotiabank — are going into Japan to lend.

Strong domestic competition is the best way to drive innovation and create real long-term advantages for Canadian financial institutions. Sure, our system serves the needs of Canadians effectively. In addition, the strength and toughness from high levels of domestic competition, at an institutional level, translate in the end into international competitiveness. That is why we are for policies that will increase our international competitiveness without compromising competition here in Canada, and why we are for open entry to foreign competition as long as Canadians can compete fairly. We need four to eight — preferably more — nationally competitive players to ensure satisfactory competition and choice. We do not need but two national champions.

Il est important de ne pas commencer à nous pencher sur les fusions avant d'avoir entièrement fait le point sur le contenu du rapport MacKay; il nous faut avoir une idée bien arrêtée sur le devenir de notre système financier au complet. Je ne vois pas comment on pourrait autoriser deux méga-fusions entre banques — ce qui supposerait une refonte irréversible de notre système financier — pour ensuite seulement se mettre à envisager le nouvel aspect du secteur financier et en débattre. Jusqu'à la publication du rapport MacKay, comme je l'ai déjà dit, les fusions projetées ont malheureusement accaparé presque tout le débat sur l'avenir du secteur financier. Nous devons éviter de reproduire cette erreur. J'ose espérer qu'avec la publication de ce rapport nous sommes revenus sur la bonne voie.

Maintenant, permettez-moi de partager avec vous quelques réflexions sur l'avenir de notre industrie. En définitive, le processus établissant la politique concernant l'orientation future du secteur financier doit, comme je l'ai déjà dit, maintenir et mettre à profit les forces de notre système actuel. Depuis toujours, nous examinons l'histoire et y cherchons ce qui a rendu notre système sûr et stable; ce qui doit primer, c'est le Canada, ce sont les Canadiens. Nous ne devons pas trop nous laisser prendre par la mondialisation. Ce qui doit être au centre de notre politique, c'est une meilleure concurrence et des choix plus vastes, et c'est exactement là-dessus que M. MacKay s'est concentré.

Il faut en particulier que les activités bancaires de base soient l'objet d'une vigoureuse concurrence, parce que c'est dans ce secteur que les contestations sont le plus difficiles à faire. Ce n'est pas le cas des fonds communs de placement et de la gestion du patrimoine. Selon moi, il est également crucial que la propriété de l'ensemble du secteur financier demeure canadienne.

Monsieur le président, dans la crise mondiale que nous observons en ce moment, nous constatons que les systèmes bancaires intérieurs et leurs liquidités servent de rempart aux pays. Croyez-moi, ce n'est pas que des banques étrangères — dont la Banque de Nouvelle-Écosse — vont au Japon pour consentir des prêts.

Une solide compétitivité nationale est le meilleur moyen d'ouvrir la voie à l'innovation et de doter les institutions financières canadiennes d'un avantage concurrentiel véritable à long terme; bien sûr, notre système répond efficacement aux besoins des Canadiens. De plus, la force et la résistance que nous procure une solide concurrence intérieure, à l'échelle institutionnelle, favorisera en définitive la compétitivité de nos institutions sur le marché international. C'est pourquoi nous prônons des politiques qui nous permettront d'accroître notre compétitivité sur la scène internationale sans compromettre notre compétitivité ici au Canada; c'est aussi pourquoi nous accepterions que des banques étrangères puissent venir concurrencer des banques canadiennes au Canada, tant et aussi longtemps que les Canadiens peuvent loyalement faire concurrence. Nous avons besoin de quatre à huit acteurs nationaux — de préférence davantage — pour nous assurer une concurrence et des choix satisfaisants. Nous n'avons pas besoin de deux champions nationaux.

If we were to have two banks, Mr. Chairman, we must consider what would happen if one of them were to stumble. We see it in Crédit Lyonnais in France, we see it in Japan, and two Swiss mega-banks had major trading losses in the last week and a half. Senior federal reserve officials in Washington told me two days ago that they are very worried by what they see as the incipient start of a credit crunch in the United States. It is already hitting big companies.

This is why the strength, liquidity and soundness of the Canadian banking system has served us so well over time, and why we should consider change very carefully. We must maintain and build on that safety and soundness, on the diversity of our financial sector, and on our banking system in particular. Ultimately we want diversification not concentration, more choice not less, and a system that functions for Canada and for Canadians.

On that note, Mr. Chairman, I have a few words on mergers. As I said, they would represent the most dramatic and irreversible change to our industry in the past 75 years. Clearly, mergers represent a valid business strategy. In-market mergers are a classic response where companies wish to increase market share and reduce costs through elimination of duplicate networks. That is clear. I have no problem with this in principle, but Scotiabank's position is that these mergers must be analyzed very thoroughly, because from our viewpoint they represent bad public policy. This is bad for competition, bad for choice, bad for consumers in small business, bad in terms of potential concentration of risk and power, and it creates a concentration that is unhealthy in a country the size of Canada.

The proposed mergers would eliminate one-third of our country's banking system as we know it. As far as I know, this has never before been done in a developed country. We would be moving to levels of concentration that are not seen anywhere else in the world. Mergers would mean that almost 70 per cent of virtually all core banking markets would be in the hands of two banks. That is, 70 per cent of everyday banking services, services that touch virtually every Canadian household: personal deposits, transaction accounts, loans, mortgages, and small and medium-sized business lending.

I agree that globalization is a major force. You cannot pick up a paper without reading about it right now. It is a major force in capital markets. Although even there, if you take Canada, our equity in distribution for many companies is local and goes through the bank-owned dealers who have about 80 per cent of the market, the local stock markets and the investment banks.

Si nous devons avoir deux banques, monsieur le président, il nous faudrait nous demander ce qui se passerait si l'une d'elles devait s'effondrer. Nous avons vu une telle situation pour le Crédit Lyonnais en France, nous l'avons vue au Japon, et deux méga-banques suisses ont subi d'importantes pertes commerciales depuis une semaine et demie. Des cadres supérieurs de la réserve fédérale, à Washington, m'ont dit il y a deux jours qu'ils étaient très inquiets de ce qu'ils considéraient comme l'amorce d'un repli du crédit aux États-Unis. Le phénomène frappe déjà de grandes entreprises.

Comme on le voit, la force, la liquidité et la solidité du système bancaire canadien nous ont toujours bien servis, et c'est pourquoi nous devrions faire preuve d'une grande prudence pour tout changement. Nous devons maintenir et mettre à profit la sécurité, la stabilité et la diversité de notre secteur financier et de notre système bancaire, en particulier. En fin de compte, ce que nous voulons et ce dont nous avons besoin, c'est d'un système qui fonctionne pour le Canada et qui est dans l'intérêt des Canadiens.

Sur cette question, monsieur le président, j'aimerais ajouter quelques mots au sujet des fusions parce qu'elles représenteraient le changement le plus important et le plus irréversible à se produire dans notre système bancaire depuis 75 ans. Il est clair que, d'un point de vue stratégique, les fusions sont valables sur le plan commercial. Les fusions à l'intérieur d'un même marché sont d'ailleurs une solution classique, en ce sens que les entreprises désirent accroître leur part de marché et réduire leurs frais d'exploitation en éliminant des réseaux qui ont la même vocation. C'est clair. En principe, je n'ai rien contre les fusions, mais la Banque de Nouvelle-Écosse estime que, dans le cas des fusions qui nous intéressent, il y a lieu de procéder à une analyse extrêmement rigoureuse parce que, croyons-nous, cette solution est une mauvaise politique publique. Ces fusions nuisent à la concurrence et à la liberté de choix; elles ne présentent aucun avantage pour les consommateurs ni pour les petites entreprises, aucun avantage si l'on songe à la concentration possible des risques et du pouvoir — ce qui n'est pas souhaitable pour un pays de la taille du Canada.

Avec les fusions proposées, le tiers du système bancaire canadien serait éliminé, ce qui, à ce que je sache, ne s'est jamais vu dans un pays industrialisé. Ces fusions entraîneraient un niveau de concentration jamais atteint ailleurs dans le monde. Ainsi, presque 70 p. 100 du marché des produits bancaires de base serait alors entre les mains de deux banques — 70 p. 100 des services bancaires courants, c'est-à-dire des services qui touchent pratiquement tous les ménages canadiens: dépôts de particuliers, comptes d'opérations, prêts personnels et hypothécaires, sans oublier les prêts aux petites entreprises.

Oui, la mondialisation est un facteur important. Il n'y a pas un journal aujourd'hui qui n'en parle pas. Il s'agit d'un facteur important pour le marché des capitaux. Et même là, si on pense au Canada, les capitaux en circulation pour bien des entreprises sont locaux et passent entre les mains des courtiers des banques qui occupent environ 80 p. 100 du marché, par les bourses locales sans oublier les banques d'investissement.

Globalization is not a factor in retail and commercial banking, however. Studies done in the U.S., Australia, and again in MacKay, have found that personal lending, personal deposit accounts, and small business lending are very local.

Technology enables us to withdraw cash, to use debit cards rather than cheques, and to use PCs and telephones to pay bills and do account inquiries, but the real relationship is still about people, communities and branches, and it is intensely local.

Do we want to create the most concentrated domestic banking system in the world just for the sake of creating two players with a greater capital base which will allow them to expand in the U.S. or in global capital markets? I do not know. We certainly do not need a bigger capital base for our Canadian operations.

The five of us, in terms of Canada, are gigantic. We are very big for this country and we have more than enough capital to create all the competition and to manage all the risks that need to be dealt with.

Mr. Chairman, we are in a period of profound global unrest and uncertainty. We need to get our financial sector right to ensure that the necessary resources are available to Canadian consumers and businesses. In this environment there will be winners and losers, and we must ensure that Canada is a winner, just as we have in the past.

We need to address the MacKay recommendations as a package because we need to address Canada's financial sector framework as a package. We need to find the right balance between business powers, safety, stability and competition and the interests of consumers, small businesses and communities. We need the government's response to MacKay — possibly through proposed legislation, as I said earlier. We need further debate, in my view, on costs and processes in order to understand, in a very practical sense, what is being proposed. We need to define the future direction of our financial sector, keeping mergers in mind as one option. However, we cannot let mergers pre-empt the process, and we can hardly consider the future of the sector after gutting it through the irreversible changes that mergers would bring. We need to get the framework set first.

Mr. Chairman, one thing is certain. Mergers or no mergers, legislation or regulations notwithstanding, Scotiabank has been in business since 1832. We have been a national bank for most of this century — since 1901. We intend to continue to be a national bank, serving our customers, providing good careers for our employees, achieving strong returns for our shareholders, and operating as part of Canadian communities from coast to coast. We are absolutely confident of our capacity to compete, to

La mondialisation n'est cependant pas un facteur à considérer lorsqu'il est question de services bancaires à la clientèle privée et commerciale. Les études réalisées, que ce soit aux États-Unis ou en Australie — et il en est même question dans le rapport MacKay — révèlent que les comptes de dépôts pour particuliers, les prêts aux particuliers et les prêts aux petites entreprises sont des produits très locaux.

Il est clair que la technologie nous permet d'effectuer des retraits autrement qu'en succursales, de faire des achats au moyen de cartes de débit plutôt que de chèques et d'utiliser des ordinateurs et des téléphones pour payer des factures et obtenir le solde de comptes, mais la véritable relation bancaire demeure entre des gens, des localités et des succursales, et elle est sans contredit locale.

Voulons-nous créer le système bancaire le plus concentré du monde pour le simple plaisir de créer deux acteurs ayant une grande capacité sur les marchés financiers et une plus grande capacité de jouer plus gros sur les marchés mondiaux? Je ne le sais pas. Nous n'avons certes pas besoin de méga-banques pour le capital au Canada.

Ensemble, les cinq banques canadiennes sont gigantesques. Compte tenu de la taille de notre pays, nous sommes très grandes et nous avons bien assez de capitaux pour créer toute la concurrence et gérer tous les risques dont elles s'assortissent.

Monsieur le président, nous traversons une période d'incertitude et de malaise profond à l'échelle mondiale. Il nous faut veiller à ce que notre secteur financier soit conçu de façon à pouvoir mettre les ressources nécessaires à la disposition des consommateurs et des entreprises du Canada. Dans ce contexte, il y aura des gagnants et des perdants, et nous devons nous assurer que le Canada soit un gagnant, tout comme par le passé.

Nous devons donc voir les recommandations du rapport MacKay comme un ensemble intégré, car nous devons aborder le secteur des services financiers au Canada comme un tout afin de trouver le juste équilibre entre les pouvoirs, la sécurité et la stabilité des institutions, tout comme entre la compétitivité et l'intérêt des consommateurs, des petites entreprises et des collectivités. Nous avons besoin de la réponse du gouvernement au rapport MacKay, peut-être sous forme d'un projet de loi, comme je l'ai déjà dit. Selon moi, il nous faut débattre plus avant des coûts et des processus pour comprendre, concrètement, ce qui est proposé. Il nous faut définir l'orientation future de notre secteur financier en retenant les fusions comme une option. Cependant, nous ne pouvons laisser les fusions monopoliser le processus. Et nous pourrions difficilement considérer l'avenir du secteur une fois qu'aura eu lieu le virage irréversible des fusions. Il nous faut avant tout établir un cadre.

Monsieur le président, une chose est sûre. Que les fusions se concrétisent ou non, quels que soient les lois et les règlements, la Banque de Nouvelle-Écosse est en affaires depuis 1832, et nous sommes une banque nationale depuis près d'un siècle, depuis 1901. Nous avons l'intention de demeurer une banque nationale — de continuer à servir nos clients, à offrir de bonnes perspectives de carrière à nos employés, à procurer un solide rendement à nos actionnaires et à agir comme membre à part

innovate and adjust, and to continue to play a key role as part of the Canadian economic fabric.

The Chairman: Thank you, Mr. Godsoe. Three or four times in your statement you used the phrase "core banking," which many people watching on CPAC may not understand. Could you define the term as you use it?

Mr. Godsoe: Core banking is lending to individuals and to small- and medium-sized businesses as opposed to doing capital markets and lending to great corporations. On the other side, it is core deposits, which is where you have chequing and savings accounts which can be accessed through a debit card, with ABM machines or by telephone. The U.S. Federal Reserve uses core deposits — insured deposits — as its one proxy for concentration because it knows that core banking is what it is all about.

The Chairman: On the other side of the coin, it does not include RRSPs, mutual funds or what the banks would call major corporate loans. It does include small business loans, however.

Mr. Godsoe: Totally and completely.

Senator Oliver: Your presentation was helpful. You made quite a few comments about mergers. I will not ask you about mergers in particular, because you are actually one of the big five who come to the table without a vested interest; that is, you are not looking to merge and change things quickly. It is because you do not have that vested interest that I want to ask you some very general philosophical questions to determine what is wrong and how it should be fixed.

A number of witnesses who have come before this committee have said that the status quo in the financial services sector today is not an option. Harold MacKay and others have said that. In other words, something must change.

The task force report said that extraordinary advances have been made in technology and knowledge to enable business people, entrepreneurs and innovators to develop new products, new services, new ways of doing things, new distribution channels, and new industry.

What do the banks and other aspects of the financial sector need to do to keep up with entrepreneurs, innovations and needs for the financial sector?

Mr. Godsoe: There are two parts to the question. For our own uses, we must out-source, joint venture, and tap into the intellectual capital that is driving these wondrous changes. We must look into the Internet, into the way we use algorithms in trading — although that has many negatives right now in global capital markets — and into getting better services for our customers. I think that is going on around the world.

entière des collectivités canadiennes d'un océan à l'autre. Nous sommes absolument persuadés que nous sommes capables de concurrencer, d'innover et de nous adapter, et de continuer à jouer un rôle clé en tant que partie de l'édifice économique canadien.

Le président: Merci, monsieur Godsoe. À trois ou quatre reprises au cours de votre allocution, vous avez utilisé l'expression «services bancaires de base», laquelle peut ne pas être comprise par bien des gens qui regardent CPAC. Pourriez-vous préciser ce que vous entendez par là?

M. Godsoe: Les services bancaires de base sont les prêts aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises, par opposition aux marchés des capitaux et aux prêts aux grandes entreprises. L'expression concerne aussi les dépôts de base, dans les comptes chèques et les comptes d'épargne auxquels vous pouvez avoir accès au moyen d'une carte de débit, d'un guichet automatique ou par téléphone. La réserve fédérale américaine utilise les services de dépôts de base — les dépôts assurés — pour se prémunir contre la concentration, parce qu'elle sait que les services bancaires de base en sont l'élément principal.

Le président: Par contre, cela ne comprend pas les REER, les fonds communs de placementS ni ce que les banques appellent les gros prêts aux entreprises. Cependant, cela comprend bel et bien les prêts aux petites entreprises.

M. Godsoe: Tout à fait.

Le sénateur Oliver: Votre exposé a été utile. Vous avez fait maints commentaires au sujet des fusions. Je ne vous poserais pas de questions particulières à ce sujet, parce que vous représentez en fait l'une des cinq grandes banques qui n'a pas d'intérêt direct pour la question, en ce sens que vous ne cherchez pas à fusionner et à faire rapidement changer les choses. Et c'est précisément pour cette raison que je veux vous poser quelques questions de principe très générales pour déterminer ce qui ne va pas et comment on pourrait remédier au problème.

Un certain nombre de témoins qui ont comparu devant notre comité ont déclaré qu'il n'était pas question de préserver le statu quo dans le secteur des services financiers d'aujourd'hui. C'est ce qu'a dit, entre autres, Harold MacKay. En d'autres termes, quelque chose doit changer.

Le rapport du groupe de travail mentionne que des progrès extraordinaires ont été réalisés au chapitre de la technologie et des connaissances qui permettent aux gens d'affaires, aux entrepreneurs et aux innovateurs de créer de nouveaux produits, de nouveaux services, de nouvelles façons de faire les choses, de nouveaux canaux de distribution et une nouvelle industrie.

Que doivent faire les banques et les autres volets du secteur financier pour suivre le rythme des entrepreneurs, des innovations et répondre aux besoins du secteur financier?

M. Godsoe: Cette question a deux parties. Pour notre part, nous devons recourir à la sous-traitance, à la coentreprise et puiser dans le capital intellectuel qui est à la source de ces extraordinaires changements. Nous devons examiner Internet, la façon dont nous utilisons des algorithmes pour le commerce — quoique cela ait de nombreux aspects négatifs à l'heure actuelle sur les marchés mondiaux des capitaux — et la façon d'offrir de meilleurs

Citibank out-sources. Cable and Wireless in Great Britain just out-sourced. Bank One in the United States just out-sourced. We will all do that, and we have good technology.

The other side of it is whether we can improve at lending and venture capital to help spawn an industry that is very important to Canada. I do not think there is a magic wand. Helping venture capital is good. I have spent a considerable amount of time in Silicon Valley because one of my children is at school there. They have a lot of venture capital firms. They also have a lot of smaller banks that lend.

We just have to work at it. Doing more work in terms of statistics at Industry Canada to see what we need and how we can do it is helpful. Tax incentives for venture capital are helpful as well in raising equity.

Senator Oliver: Aside from the part about venture capital, you can do all of the things that you mentioned now. However, this committee is really looking at new public policy and new frameworks. In order to keep Canada constant as a wonderful place to do business and as a leader in financial services, what new public policy should we be looking at as a committee?

Mr. Godsoe: I do not think that any of us have the resources, the capital, and the intellectual capital in terms of our management and the people we have in our systems department that would allow us not to compete. This is where I disagree with some of my competitors. There is absolutely no proof that scale creates economic excellence. That has been refuted in MacKay and there are many Federal Reserve studies on that.

We have very good Internet banking. Scotiabank is receiving an award in the United States for our Internet banking. There is nothing in the world better than what we have. It is as good as anything Wells Fargo has. National Bank has first-class debit card technology. I do not think we are that far behind. We are talking a lot about the sky falling in and about needing help, but we do not need help. Technologically, we are considered one of the two or three most advanced systems in the world, by any study.

Senator Oliver: With regard to regulations, I will paraphrase what you said today and then I will remind you of what two other CEOs of the big five have said. You said that as a businessman you are fundamentally wary of large step-in regulations or legislation that can introduce new levels of rigidity and so on.

services à nos clients. Je pense que cela se passe partout dans le monde.

Citibank recourt à la sous-traitance. Cable and Wireless, en Grande-Bretagne, vient tout juste de le faire. Même chose pour la Bank One, aux États-Unis. Nous allons tous faire cela, et nous avons la bonne technologie.

L'autre volet de la question est le suivant: sommes-nous en mesure de nous améliorer pour ce qui touche le capital de prêt et le capital de risque afin de contribuer à l'épanouissement d'une industrie très importante pour le Canada? Je ne pense pas qu'il y ait de baguette magique. C'est une bonne chose d'aider le capital de risque. J'ai passé beaucoup de temps à Silicon Valley, parce que l'un de mes enfants y étudie. On y trouve beaucoup d'entreprises de capital de risque. On y trouve aussi beaucoup de petites banques qui prêtent.

Nous devons tout simplement travailler sur la question. Il serait utile qu'Industrie Canada pousse son travail de statistiques pour voir ce dont nous avons besoin et comment nous pouvons y arriver. Des incitatifs fiscaux pour les entreprises de capital-risque sont utiles, tout comme l'obtention de capitaux propres.

Le sénateur Oliver: Hormis ce qui concerne le capital-risque, vous pouvez faire maintenant toutes les choses que vous avez mentionnées. Cependant, notre comité s'attache en réalité à la nouvelle politique publique et aux nouveaux cadres. Pour que le Canada demeure un superbe endroit pour faire des affaires et un chef de file dans le domaine des services financiers, à quelle nouvelle politique publique devrait s'attacher notre comité?

M. Godsoe: Je ne pense pas qu'aucun d'entre nous ait les ressources, les capitaux et le capital intellectuel qui permettent à nos cadres et aux employés que nous avons dans nos services des systèmes de ne pas concurrencer. C'est sur ce point que je suis en désaccord avec certains de mes concurrents. Il n'y a absolument rien qui prouve que l'ampleur est source d'excellence économique. Le rapport MacKay le réfutait, et il y a bien des études de la Federal Reserve sur cette question.

Nous avons d'excellents services bancaires par Internet. La Banque de Nouvelle-Écosse a reçu un prix aux États-Unis pour ses services bancaires sur Internet. Nous avons ce qui se fait de mieux au monde. C'est aussi bon que ce qu'a la Wells Fargo. La Banque Nationale dispose d'une technologie de carte de débit de première classe. Je ne pense pas que nous soyons bien loin derrière. Nous disons souvent que le ciel va nous tomber sur la tête et que nous avons besoin d'aide, mais nous n'en avons pas besoin. Sur le plan technologique, notre système compte parmi les deux ou trois systèmes les plus perfectionnés du monde, comme le révèlent toutes les études.

Le sénateur Oliver: En ce qui touche la réglementation, je paraphraserai ce que vous avez dit aujourd'hui et je vous rappellerai ce qu'on dit deux autres directeurs généraux des cinq grandes banques. Vous avez déclaré que, en tant qu'homme d'affaires, vous étiez fondamentalement gêné par un renforcement du dispositif réglementaire ou législatif, car cela risque d'entraîner des rigidités supplémentaires, et ainsi de suite.

Did you find that there is too much regulation and government interference in the MacKay task force report? Mr. Baillie from the TD and Mr. Flood from the CIBC said that the recommendations really mean over-regulation in the financial sector; for example, the kinds of regulation required for privacy, standards, coercive tied selling and accountability statements.

Just taking those three, do you think there is too much regulation? Is it giving too much power to OSFI and the minister?

Mr. Godsoe: On a surface read, yes. I do not think we know. The CBA is not effectively functioning now. Unfortunately, I am not asked out to dinner by the other four every night of the week.

We are a complicated industry. When you are changing 1,200 branches and putting in something, the devil is in the details and the implementation. It is at a high policy level to say implement this, that and that. What will we do when we are reporting on communities? What will we do when we are retraining our people?

We would have something like 3,500 people to retrain on any one of these steps. I do not know what it means yet. We are just starting to work through it. I think that is the danger because when you put something in regulations or legislation without thinking through the costs, without having the experts who actually manage it tell you what they think is involved, you are creating both a barrier to entry and a large cost. It is very difficult to get rid of in the long run.

My instincts are that the MacKay report, with 124 recommendations, has a little bit of something for everyone. You can read through it, pick out a paragraph, and say "this helped this" and "this helped that." We have to step back a little and ask if it is effective from the point of view of total functionality.

I worry about the cherry-picking. Politically, it would be very popular to pass a lot of legislation protecting consumers in communities, meanwhile out leaving any of the hard business judgment issues that will increase competition to the various lobbies, because they are politically unpopular. It should be looked at as a whole, however.

Senator Oliver: There is one phrase that I expected to hear from you today, and I did not hear it. It is referred to in the task force report. It deals with strategic alliances.

You spoke about joint ventures in your report, holding companies, forms of partnerships, but at no time did you say "strategic alliance." Can you tell me what you understand by that term, what it means to you, and what it might mean to the banking sector in Canada?

Trouvez-vous qu'il y a trop de réglementation et d'ingérence gouvernementale dans le rapport du groupe de travail MacKay? M. Baillie, de la Banque TD et M. Flood, de la CIBC, ont déclaré que les recommandations mèneraient réellement à une surréglementation du secteur financier; par exemple, le genre de réglementation nécessaire pour la protection des renseignements personnels, l'application des normes, la vente liée coercitive et les énoncés de responsabilités.

Pour ce qui concerne ces trois-là, pensez-vous qu'il y a trop de réglementation? Le BSFI et le ministre ont-ils de ce fait trop de pouvoir?

M. Godsoe: Si l'on examine superficiellement la question, alors oui. Je ne pense pas que nous le sachions. L'ABC ne fonctionne pas de façon efficace à l'heure actuelle. Malheureusement, je ne suis pas invité à dîner par les quatre autres tous les soirs de la semaine.

Nous sommes une industrie complexe. Quand vous apportez les modifications à 1 200 succursales et que vous y entrez quelque chose de nouveau, les détails et la mise en place posent énormément de problèmes. Ce sont les stratèges qui disent il faut mettre ceci en place, puis cela et encore cela. Que ferons-nous à l'échelle locale? Que ferons-nous lorsqu'il faudra recycler nos employés?

Pour chacune de ces mesures, il nous faudrait recycler quelque 3 500 personnes. Je ne sais pas encore tout ce que cela signifie. Nous commençons seulement à nous pencher sur la question. Je pense que c'est là le risque, parce que quand vous intégrez quelque chose dans la réglementation ou dans la loi sans d'abord penser aux coûts, sans avoir demandé aux experts qui sont concrètement chargés d'administrer la question ce qui est, selon eux, en cause, vous vous trouvez à susciter un obstacle à l'entrée et une grande dépense. Et un problème dont il est très difficile de se débarrasser à long terme.

Instinctivement, je serais porté à dire que le rapport MacKay avec ses 124 recommandations, comprend un peu de quelque chose pour tout le monde. Vous pouvez le parcourir, isoler un paragraphe et dire que cela a aidé ceci ou que cela a aidé cela. Il nous faut prendre un peu de recul et nous demander si c'est efficace sur le strict plan fonctionnel.

Je m'inquiète de la sélectivité. Politiquement, il serait très populaire d'adopter tout un train de mesures législatives pour protéger les consommateurs dans les localités, tout en laissant de côté les aspects qui posent un difficile problème de jugement d'affaires et qui augmentent la concurrence entre les divers lobbys, parce qu'ils sont peu populaires sur le plan politique. Cependant, il faudrait envisager cette question de façon globale.

Le sénateur Oliver: Il y a une expression que je m'attendais à entendre de votre part aujourd'hui, mais vous ne l'avez pas utilisée. Le rapport du groupe de travail y fait allusion. Elle concerne les alliances stratégiques.

Vous avez parlé de coentreprises dans votre rapport, de sociétés de portefeuille, de formes de partenariats, mais vous n'avez jamais parlé d'«alliance stratégique». Pourriez-vous me dire ce que vous entendez par ce terme, ce qu'il signifie pour vous, et ce qu'il pourrait signifier pour le secteur bancaire du Canada?

Mr. Godsoe: In the longer run, strategic alliances will be more along the lines of a Mercedes Benz or a Daimler Benz than a Chrysler, whether it is a takeover or a strategic alliance. Alternatively, we will see mega-institutions evolve, and we are already seeing examples of that.

As we expand out internationally, we will find ways to make strategic alliances. At Scotiabank it has been part of our planning. We can joint venture in Latin America to get a better comparative size. I do not think Canada can get big enough in this industry to be a competitor on scale, if that is the phrase one wants to use. What are we to do? Create a monopoly so we are big? I do not think that is the proper way to go.

I am a deep believer that banks are not really technological innovators. They are great users of technology. Lloyd's just outsourced much of its small business lending to a technological firm in the United States. It is in Great Britain and is an absolutely great bank, far bigger than any of the merged banks. I think we will see that.

Senator Oliver: But is the strategic alliance a way in which Scotiabank, Canada Trust or National Bank, instead of merging, might find ways growing and of doing new things in the world?

Mr. Godsoe: Absolutely. We are all talking to each other, believe me. I have talked to banks in Great Britain, Europe and the United States. We are always talking with each other. The Americans are all doing alliances, and we have them too. We have one with First Bank of Chicago where we do the cash management in Canada, and one with our Mexican bank where we have 8,500 employees and branches in Mexico. First Bank of Chicago does it in the United States. I had breakfast with its chairman two days ago in Washington, and we are talking about expanding our alliance to Chile and Argentina. They will take over Europe. That is a strategic alliance as we pass the customer around, in much the same way that airlines share codes.

The Chairman: I would like to clarify your comment on cherry-picking, Mr. Godsoe. Are you saying that it would be a mistake for government to take the politically popular stand of passing legislation governing all the issues in chapter 7 of the report, which deals with empowering consumers on privacy and coercive tied selling and a variety of other things? Is it your position that that would have an additional cost to the industry? If that is going to happen, then just as the report was designed to be a balance, should legislation also be a balance?

Mr. Godsoe: That is my point, Mr. Chairman. Politically, it is easier to take a number of these things and legislate and regulate than it is to deal with the harder issues that pit the insurance

M. Godsoe: À long terme, les alliances stratégiques ressembleront davantage à une Mercedes Benz ou à une Daimler Benz qu'à une Chrysler, qu'il s'agisse d'une prise de contrôle ou d'une alliance stratégique. Par ailleurs, nous verrons des méga-institutions évoluer, et nous en voyons déjà des exemples.

À mesure que nous prenons de l'expansion sur le plan international, nous trouverons des façons de former des alliances stratégiques. À la Banque de Nouvelle-Écosse cela a été intégré à notre planification. Nous pouvons établir des coentreprises en Amérique latine pour obtenir une meilleure taille comparative. Je ne pense pas que le Canada puisse prendre assez d'envergure dans cette industrie pour être un concurrent d'échelle, si l'on peut utiliser cette expression. Que devons-nous faire alors? Créer un monopole pour être gros? Je ne pense pas que ce soit une bonne solution.

Je suis tout à fait persuadé que les banques ne sont pas vraiment des innovateurs technologiques. Elles sont de grands utilisateurs de technologie. La Banque Lloyd's vient tout juste de confier en sous-traitance une grande part de ses prêts aux petites entreprises à une société technologique des États-Unis. C'est une banque anglaise, une très grande banque, bien plus grande que n'importe quelle des banques fusionnées. Je pense que cette pratique va se répandre.

Le sénateur Oliver: Mais l'alliance stratégique est-elle une façon pour la Banque de Nouvelle-Écosse, Canada Trust ou la Banque Nationale de trouver, plutôt que de fusionner, des façons de connaître de l'expansion et d'exercer de nouvelles activités dans le monde?

M. Godsoe: Tout à fait. Croyez-moi, nous nous parlons. J'ai parlé à des représentants de banques en Grande-Bretagne, en Europe et aux États-Unis. Nous nous parlons constamment. Les Américains forgent des alliances, et nous le faisons aussi. Nous en avons une avec la First Bank of Chicago pour la gestion de l'encaisse au Canada, et une autre avec notre banque mexicaine, pour laquelle nous comptons 8 500 employés et succursales au Mexique. La First Bank of Chicago fait de même aux États-Unis. J'ai déjeuné avec son président il y a deux jours à Washington, et nous avons parlé d'étendre notre alliance au Chili et à l'Argentine. Ils vont s'occuper de l'Europe. Il s'agit d'une alliance stratégique dans laquelle nous nous refilons des clients, tout à fait comme le font les sociétés aériennes dans le cas des codes.

Le président: J'aimerais clarifier votre commentaire sur la sélectivité, monsieur Godsoe. Êtes-vous en train de dire que ce serait une erreur pour le gouvernement de prendre une position populaire sur le plan politique et d'adopter une loi concernant toutes les questions comprises au chapitre 7 du rapport, qui concerne l'habilitation des consommateurs pour ce qui touche la protection des renseignements personnels, la vente liée coercitive et diverses autres choses? Selon vous, cela ferait-il augmenter les coûts pour l'industrie? Si cela doit se produire, alors, comme le rapport était conçu pour équilibrer les choses, la loi doit-elle aussi le faire?

M. Godsoe: C'est ce que je préconise, monsieur le président. Politiquement, il est plus facile de prendre un certain nombre de ces questions et de légiférer ou de réglementer que ce ne l'est que

industry or the automotive industry against what they view as dominant banks.

With respect to holding companies and ministerial discretion, there is a significant amount of that in this report. There is a lot we would like to think about because our industry is not consolidated. There is a real temptation to say let us accept the MacKay report and go on with life. I do not think that will happen, unfortunately. I think we have already seen it with tied selling. Maybe it is right and maybe it is wrong.

I know for a fact that at Scotiabank, Mr. Chairman, we had two tied selling complaints last year. Both were reviewed independently and both were unfounded. In one case the loan was given a year after the RRSP, but someone who was lobbying on tied selling found this person and asked them to file a complaint. I am not sure there is a great deal of empirical evidence, but it has led to the legislation. I think we will see more of it, unfortunately. That is the fear.

Senator Joyal: We have been afforded an important opportunity to have a discussion. Most Canadians do not have the opportunity to see the CEOs of the five larger banks debating issues. Those who are privileged to be shareholders attend annual meetings, and those who are members of private business clubs pay their dues and listen to you or your colleagues at the other big banks.

There is something new in the approach that we have today. You mentioned the overall changes to the system in the 1920s, the 1960s and then the 1980s. In all those instances when there were major reforms to the system or changes in the system, the five banks agreed. There was a consensus among them.

On the merger issue, as you know and as the public knows — and the public is listening to us today — there are two different views of the system. One view bases conclusions on the fact that the Canadian market is open to foreign capital and all sorts of new technologies. Fidelity and American Express are competing here. I would use the example of the government having rented its credit card contract to American Express instead of Visa or MasterCard. This is a sign that the banking system in Canada is threatened by foreign capital, be it the U.S. or another country.

On the issue of mutual funds, companies such as Fidelity are here. In fact, day by day they are eating away at the base of the Canadian system.

On the other hand, you are here today. We have heard as well from the representative of the National Bank, and you have a totally different reading. Average Canadians trust the banking system as they trust their doctors. They believe that it is sound, and that the system is still credible and reliable through this world turbulence. Thank God it is so in Canada. Thanks to you, too, and to everyone else involved in this industry for your sound

de s'occuper des questions plus difficiles qui opposent l'industrie de l'assurance ou celle de l'automobile à ce qu'ils considèrent comme des banques dominantes.

Le rapport s'attache énormément aux sociétés de portefeuille et au pouvoir discrétionnaire du ministre. Il y a beaucoup de choses auxquelles nous aimerions réfléchir, parce que notre industrie n'est pas consolidée. Nous sommes réellement tentés de dire: «entérinons le rapport MacKay et passons à autre chose.» Malheureusement, je ne pense pas que cela se produira comme cela. Je pense que nous avons déjà pu le constater avec la vente liée. Peut-être que c'est correct, peut-être que ce ne l'est pas.

Je sais cependant, monsieur le président, qu'à la Banque de Nouvelle-Écosse, nous avons eu deux plaintes concernant la vente liée l'an dernier. Les deux ont fait l'objet d'un examen indépendant et ont été jugées non fondées. Dans un cas, le prêt avait été accordé un an après le REER, mais quelqu'un qui faisait du lobbying sur la vente liée a trouvé cette personne et lui a demandé de déposer une plainte. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de données empiriques, mais cela a mené à la disposition législative. Malheureusement, je pense que nous allons en voir davantage. C'est ce que je crains.

Le sénateur Joyal: On nous a donné une occasion en or d'avoir une discussion. La plupart des Canadiens n'ont pas l'occasion de voir discuter les directeurs généraux des cinq plus grandes banques. Ceux qui ont le privilège d'en être les actionnaires assistent aux assemblées annuelles, et ceux qui sont membres de clubs privés versent leurs cotisations et vous écoutent, vous ou vos collègues des autres grandes banques.

Il y a quelque chose de nouveau dans la démarche que nous prenons aujourd'hui. Vous avez parlé des changements globaux apportés au système dans les années 20, les années 60, puis dans les années 80. Dans tous ces cas, lorsqu'il y a eu des réformes ou des changements majeurs du système, les cinq banques se sont entendues. Il y avait consensus.

Sur la question des fusions, comme vous le savez et comme le sait le public — et le public nous écoute aujourd'hui — il y a deux perceptions différentes du système. L'une fonde ses conclusions sur le fait que le marché canadien est ouvert au capital étranger et à toutes sortes de nouvelles technologies. Fidelity et American Express y livrent une concurrence. Je vais prendre l'exemple du gouvernement qui a conclu un contrat de carte de crédit avec American Express plutôt qu'avec Visa ou MasterCard. C'est le signe que le système bancaire du Canada est menacé par le capital étranger, qu'il soit américain ou qu'il vienne d'un autre pays.

Pour ce qui touche les fonds communs de placement, des compagnies comme Fidelity sont là. En fait, jour après jour, elles grugent le fondement du système canadien.

Par contre, vous êtes ici aujourd'hui. Nous avons aussi entendu le témoignage du représentant de la Banque Nationale, et votre interprétation est totalement différente. La plupart des Canadiens font confiance au système bancaire comme ils font confiance à leurs médecins. Ils croient que le système est solide, qu'il est toujours crédible et fiable malgré les turbulences mondiales. Dieu merci, c'est ce qui se passe au Canada. Grâce à vous, aussi, et à

management. How can you reconcile those two fundamental views when the government will have to decide if it is black or white? There seems to be no middle ground but if there is, it appears that it will be at the expense of over-regulation of the industry.

Mr. Godsoe: It is a pleasure to answer your question, senator. It is about facts. You have a vision of the future that we will lose everything to monolines.

If you read the strategies of the banks involved, you will see that one interesting thing about all the mergers in the United States is that there is no mention of the word "monoline." They read "increased market share"; "expanding into different states"; and "taking costs out."

When I came back to this country after school, there was an American Express credit card. There was a Citibank in retail banking. Household Finance was in existence. When I was an undergraduate, I even got a loan from them to help finance my way through university. The car companies were here. We have had monolines here for 40 years. They are not new. We have been competing with them quite effectively.

I would put that down to the fact that there is a new wave of monolines coming in credit cards. We Canadian banks control virtually the whole credit card industry. Thus, there will be a few losses of share. Yes, American Express and Citibank won a government contract. What they do not say is that National Bank won the other half of that contract and has a bigger piece of the government's business than Citibank and American Express. What they do not say, clearly, is that someone like Scotia makes much more money in New York than Citibank will ever make in Canada. It seems to me that it may be a little fairer for them to compete up here.

The area of mutual funds is one that really puzzles me. I say that because we Canadian banks were not allowed, legally, into mutual funds until 1987. Fidelity has been a mutual fund company since 1946. It is the biggest in the world. The other one that is mentioned, Templeton, has been a mutual fund company in this country since 1954.

The Canadian banks came along in 1987. Now, the Royal is number two, something which I am not happy to admit. Scotia is number 15; but we will get better, we truly will. Some 13 of the 15 top mutual fund companies in this country are Canadian, not American. Are the two that are here not allowed to take a little market share?

The Canadian banks have close to 30 per cent of the mutual fund industry already. What is not said is that we have far more of the distribution because we own the dealers. What is also not said

tous ceux qui participent à cette industrie et qui y pratiquent une saine gestion. Comment pouvez-vous concilier ces deux opinions fondamentales lorsque le gouvernement devra décider si c'est noir ou si c'est blanc? Il semble n'y avoir aucun moyen terme, mais s'il y en a un, il semble que ce soit au prix d'une surrégulation de l'industrie.

M. Godsoe: C'est un plaisir de répondre à votre question sénateur. Elle concerne des faits. Selon votre vision de l'avenir, nous perdrons tout au profit des sociétés qui n'exploitent qu'un seul produit.

Si vous interprétez les stratégies des banques en cause, vous constaterez que toutes les fusions aux États-Unis présentent une caractéristique intéressante: on n'y mentionne nulle part l'expression «société qui n'offre qu'un seul produit». On parle plutôt d'«augmentation de la part de marché», d'«expansion dans d'autres États» et de «réduction des coûts».

Quand je suis revenu au pays après mes études, il y avait une carte de crédit American Express. Citibank oeuvrait dans les services bancaires de détail. Household Finance existait. Lorsque j'étais aux études, j'ai même obtenu un prêt de leur part pour financer mes études universitaires. Les compagnies de voiture étaient ici. Nous avons des sociétés qui n'offrent qu'un seul produit depuis 40 ans. Elles ne sont pas nouvelles. Nous leur avons livré une concurrence très efficace.

Je ramènerais tout cela au fait qu'il y a une nouvelle vague de ce genre de société dans le secteur des cartes de crédit. Nous, les banques canadiennes, contrôlons pratiquement toute l'industrie de la carte de crédit. Par conséquent, il y aura une certaine perte de la part de marché. Oui, American Express et Citibank ont obtenu un contrat du gouvernement. Ce qu'on ne dit pas, c'est que la Banque Nationale a eu l'autre partie du contrat et une part plus importante des affaires gouvernementales que Citibank et American Express. Ce qu'on ne dit pas, clairement, c'est qu'une entreprise comme la Banque de Nouvelle-Écosse fait beaucoup plus d'argent à New York que Citibank en fera jamais au Canada. Il me semble que ce pourrait être un peu plus équitable pour elle de faire concurrence ici.

Le secteur des fonds communs de placement m'intrigue vraiment. Je dis cela parce que la loi n'a permis aux banques canadiennes de vendre des fonds communs de placement qu'en 1987. Fidelity oeuvre dans ce secteur depuis 1946. C'est la plus importante société de ce domaine au monde. L'autre dont il est question, Templeton, vend des fonds communs de placement dans notre pays depuis 1954.

Les banques canadiennes ont commencé à en vendre en 1987. À l'heure actuelle, la Banque Royale est numéro deux, et c'est quelque chose que je suis heureux d'admettre. La Banque de Nouvelle-Écosse vient au quinzième rang, mais nous allons grimper les rangs, croyez-moi. Quelque 13 des 15 principales sociétés de fonds communs de placement au pays sont canadiennes, pas américaines. Les deux qui sont ici n'ont-elles pas l'autorisation de s'emparer d'une petite part de marché?

Les banques canadiennes possèdent déjà près de 30 p. 100 de l'industrie des fonds communs de placement. Ce qu'on ne dit pas, c'est que nous possédons une part beaucoup plus importante de la

is that most of our mutual fund sales come out of our branches. Of course deposits have gone down a tiny bit. That is because we have switched customers into mutual funds. It will be interesting to see if deposits do not go back up with this bear stock market that we are in and mutual funds go down. We're very good at that. This is not bad for an industry that went from a standing start — because, legislatively, it was not allowed in — up to 30 per cent of the market.

I think we overstate these threats. We are paid to adjust. We are paid to compete. We are paid to innovate.

Five years ago, Microsoft was not in the Internet. All of a sudden, we are all in it. Change is here. We are paid to adjust. I find it remarkable that the Americans have not changed their system, legislatively, for 15 years, but nobody is saying it is out of business and it cannot adjust. It does.

Senator Joyal: The other argument we hear relates to the fact that there is a trend now to merge and, if you do not merge, then you will be discarded as an unimportant player because you are not following that trend. How do you address that issue? I am sure you are familiar with the mergers that have taken place in the U.S. with Bank One, Travelers, and others which might come down the road. How would you respond to the argument that we should merge to do business today?

Mr. Godsoe: As I said, I think mergers are a good business strategy. I think everyone in the U.S. except Travelers-Citi was driven by domestic considerations. They do not have a national system. It did not create overall concentration.

As you know, senator, the U.S. has drawn a line in the sand. No bank can have more than 10 per cent of insured deposits. The new Bank of America, I think, is at 8.3 per cent. They will not change that legislation. They drew that line in the sand because they will not tolerate the concentration.

Canada is in the interesting position of being the first developed system that is hitting a concentration issue. It is having to make a public policy trade-off. Do I want national champions, big, big merged banks with dominant market share? As you know, because you visited these countries, the Dutch would not allow this. They have four major systems. Everyone keeps saying that there are two, but they forget Fortis, RaboBank, ABN-AMRO and ING. They have four very major players in one very small country.

The Brits would not allow this; the Americans would not allow it; and three weeks ago, the Australians reaffirmed until they could assess it. We also must assess it. Is it good for Canada? Does it increase choice? Does it create too much of a concentration of power? I think these are legitimate questions of public policy which, indeed, should be asked.

distribution, parce que les vendeurs sont affiliés à nous. Ce qu'on ne dit pas non plus, c'est que la plupart de nos ventes de fonds communs de placement se font dans nos succursales. Évidemment, les dépôts ont diminué un peu, parce que nous avons intéressé les clients aux fonds de placement. J'ai hâte de voir si les dépôts ne reprendront pas du poil de la bête avec le marché boursier que nous voyons actuellement et la baisse des fonds communs de placement. Nous excellons dans ce domaine. Ce n'est pas mal pour une industrie qui est partie de zéro — parce que la loi nous interdisait l'entrée dans ce marché — pour passer à 30 p. 100 du marché.

Je pense que nous exagérons ces menaces. On nous paye pour nous adapter. On nous paye pour être compétitifs. On nous paye pour innover.

Il y a cinq ans, Microsoft n'était pas sur Internet. Et puis, tout à coup, nous y sommes tous. Le changement est partout. Nous sommes payés pour nous adapter. Je trouve remarquable que les Américains n'aient pas légiféré pour modifier leur système depuis 15 ans, mais personne ne dit qu'il doit se retirer des affaires et qu'il ne peut s'adapter. Tout le monde s'adapte.

Le sénateur Joyal: L'autre argument que nous entendons concerne le fait qu'il existe actuellement une tendance à la fusion et que, si vous ne fusionnez pas, on vous écartera en disant que vous n'êtes pas un intervenant important parce que vous ne suivez pas la tendance. Comment résoudre ce problème? Je suis sûr que vous êtes familiarisé avec les fusions qui ont eu lieu aux États-Unis entre la Bank One, Travelers, et d'autres encore. Comment réagissez-vous à l'argument selon lequel le monde des affaires d'aujourd'hui suppose inévitablement des fusions?

M. Godsoe: Comme je l'ai dit, je pense que les fusions sont une bonne stratégie d'entreprise. Je pense que tout le monde aux États-Unis, hormis Travelers-Citi, était influencé par des considérations intérieures. Ils n'ont pas de système national. Cela n'a pas créé de concentration globale.

Comme vous le savez, sénateur, les États-Unis ont tracé une ligne dans le sable. Aucune banque ne peut avoir plus de 10 p. 100 des dépôts assurés. La nouvelle Bank of America est, je crois, à 8,3 p. 100. Les Américains ne modifieront pas cette loi. Ils ont tracé cette ligne dans le sable parce qu'ils ne peuvent tolérer la concentration.

Étant le premier pays à élaborer un système qui s'attaque à un problème de concentration, le Canada se trouve dans une position intéressante. Il doit faire un compromis de politique publique. Veut-il des champions nationaux, des méga-banques fusionnées qui dominent le marché? Comme vous le savez, parce que vous vous y êtes rendu, les Pays-Bas n'ont pas voulu faire cela. Ils comptent quatre grands systèmes. Tout le monde dit qu'il y en a deux, mais ils oublient qu'il y a Fortis, RaboBank, ABN-AMRO et ING. Ils ont quatre très grands joueurs dans un très petit pays.

Les Britanniques n'ont pas voulu le permettre, les Américains non plus et, il y a trois semaines, les Australiens ont dit ne pas vouloir le faire avant de pouvoir évaluer la question. Il nous faut nous aussi évaluer la question. Est-ce une bonne chose pour le Canada? Est-ce que cela élargit les choix? Est-ce que cela suscite une trop grande concentration des pouvoirs? Je pense qu'il s'agit

Senator Angus: I thought my friend Senator Joyal was headed in a certain direction, but he stopped short of where I thought he was going. I will pick up on where I think he was going.

Having made the trip here from Toronto on a rainy day, I think you should take full advantage of the forum. We keep hearing, Mr. Godsoe, that you may be tasting sour grapes and that you have changed your tune. In your eloquent opening statement you clearly stated your point of view. However, it is alleged that this was not your tune a year or so ago. I thought you might welcome an opportunity to set the record straight.

Mr. Godsoe: Thank you, senator. I will say one thing: I now have more nicknames than I ever had when I was in grade school. I have been called a "lonely banker," an "ugly date," along with many other things. However, I have not been a hypocrite. I happened to go back and look at exactly what we wrote to Harold MacKay. Unfortunately, I do not have it with me now.

I said then that I am for competition; I am for opening up the system and looking at the ownership rules, which I think would be key but which I do not think will happen; and that I am for allowing mergers of equals within that framework.

What is not said is that in the next paragraph I said that these are very deep matters of public policy. I said this in October of 1997. I said that, if we moved rapidly on this, we would probably lose two of our major banks. Guess what is proposed? Losing two of our major banks. This would create levels of concentration. This would create employment concerns that would have to be seriously discussed. I am paraphrasing but, that is what I said in my letter to MacKay. I have not changed my tune. I am still saying that there are very deep public policy concerns that must be considered.

Clearly, if you have mergers behind "no change in ownership," it is the same as concentrating all your manufacturing behind a tariff wall. Are we Canadians prepared to have our banks and our insurance companies bought by foreign companies? I do not think so. I do not think that is in the MacKay report. Now we face an enormous concentration behind a barrier, which is what I said back in the fall of 1997.

Senator Angus: Mr. Godsoe, I just want to know exactly where you are coming from. I do not want to use that "H" word that you use; and I certainly do not have that in my spirit in questioning you. However, what is said expressly is that, on the one hand, he was doing a dance and trying to organize his own merger of big and big and that did not work out and so now he is taking a run at these other ones and in a very negative kind of way. I suspect it is

là de questions légitimes pour la politique publique et qu'il faut bel et bien nous les poser.

Le sénateur Angus: Je pensais que mon ami le sénateur Joyal s'en allait dans une certaine direction, mais il n'est pas allé aussi loin que je pensais. Alors je vais reprendre à partir de là.

Comme vous êtes venu ici de Toronto par un jour pluvieux, je pense que vous devriez profiter au maximum de la tribune qui vous est offerte. Nous entendons tout le temps dire, monsieur Godsoe, que vous ressentez du dépit et que vous avez changé d'opinion. Dans votre éloquente déclaration liminaire, vous précisez clairement votre point de vue. Cependant, d'aucuns affirment que ce n'est pas ce que vous disiez il y a environ un an. J'ai pensé que vous aimeriez profiter de l'occasion pour remettre les pendules à l'heure.

M. Godsoe: Merci, sénateur. Je dirai une chose: j'ai maintenant plus de sobriquets que j'en avais lorsque j'étais à l'école primaire. On m'a appelé le «banquier solitaire», le «vieux singe», et bien d'autres choses encore. Cependant, je n'ai jamais été hypocrite. J'ai eu l'occasion de revenir en arrière et de regarder exactement ce que nous avons écrit à Harold MacKay. Malheureusement, je n'ai pas apporté cela avec moi.

Je disais alors que j'étais en faveur de la concurrence; je suis en faveur de l'ouverture du système et de l'examen des règles de propriété, qui constituent selon moi la clé, mais je ne pense pas qu'elles verront jamais le jour; je suis aussi en faveur de la fusion d'entités égales selon cette structure.

Ce qu'on ne dit pas, c'est que, dans le paragraphe suivant, j'ai mentionné qu'il s'agissait là de très importantes questions de politique publique. J'ai dit ça en octobre 1997. J'ai dit que, si nous prenions rapidement une décision à ce sujet, nous allions probablement perdre deux de nos plus grandes banques. Devinez ce qui est proposé? Perdre deux de nos plus grandes banques. Cela créerait des degrés de concentration. Cela susciterait des problèmes d'emploi qui devraient être sérieusement analysés. Je me répète, mais c'est ce que j'ai dit dans ma lettre à MacKay. Je n'ai pas changé d'opinion. Je dis toujours qu'il s'agit de très grandes préoccupations de politique publique et qu'il faut s'y attacher.

Manifestement, si vous avez des fusions sans changement de propriété, cela revient à la même chose que de retrancher toutes vos activités de fabrication derrière un mur tarifaire. En tant que Canadiens, sommes-nous prêts à permettre que nos banques et nos compagnies d'assurances soient achetées par des sociétés étrangères? Je ne le crois pas. Je ne pense pas que le rapport MacKay le préconise. À présent, nous nous retrouvons en face d'une énorme concentration derrière une barrière, et c'est ce que j'ai dit à l'automne 1997.

Le sénateur Angus: Monsieur Godsoe, je veux juste savoir exactement ce que vous voulez dire. Je ne veux pas utiliser le terme péjoratif que vous utilisez; et je n'ai certes pas cela à l'esprit en vous questionnant. Cependant, ce qui est dit expressément, c'est que, d'une part, il faisait une danse et tentait d'organiser sa propre fusion de deux grandes entités et que cela n'a pas fonctionné, de sorte qu'il essaie désormais avec toutes ces

not that simple, which is why I wanted you to have this opportunity to respond.

Mr. Godsoe: It is never that simple. I must have spoken to 50 people over the past five years about mergers, alliances and joint ventures. As a chief executive, I am paid to go to my board and present various alternatives, possibilities and opportunities in what we all know is a rapidly changing world. No one knows what I said to my board, but from the very beginning I have consistently said that mergers in Canada would be a high-risk issue because of the levels of concentration.

We already have one of the three most concentrated banking systems in the world. We do not have a solid secondary banking system. We all know that because, under public policy, we have been encouraged to buy everything. Occasionally, when we have tried to create a secondary system, it has gone under like it did in Western Canada. That is a high-risk strategy and it creates high politics.

Senator Joyal raised another spectre about which I am terribly concerned — namely, that when you get concentrations of power and market, governments invariably move to re-regulate them, to counter-balance them, or to create government-subsidized institutions to stimulate the competition that has disappeared. I do not think it is particularly good for Scotiabank or its shareholders to be caught in that trap. History is replete with that kind of thing. We would have the highest concentration in the world.

Would I talk to anyone to see what they are thinking about? Of course I would. I am paid to be in the information flow.

Senator Angus: We have heard from many people on the MacKay report and in other connections as well. In our travels on the comparative study, one of the things we heard in England was that, while Canada may be good and bad in many areas, one thing we do have is a very fine banking system. It was suggested that it would not be too wise to mess with it.

I take it that it is also your view that we have a pretty good banking system here. It has worked well and it has served Canadians well. If we are to make some changes, it should be only done after profound, mature and careful deliberations. Is that not right?

Mr. Godsoe: That is absolutely right. I am not arguing to maintain the status quo, because I do think that we are evolving. Still, it would be a dramatic change to lose one-third of the banking system. Who can tell me what the competitive elements or the outcome of that will be five years out?

Merging is a pre-emptive strike that, in some ways, is saying, "We fear the future, and that something will happen. If you do not let me merge, I might have to shrink my bank." We do not know. One thing the global capital markets is teaching us is that none of

autres d'une façon très négative. Je soupçonne que ce n'est pas aussi simple que cela, et c'est pourquoi je voulais avoir vos commentaires là-dessus.

M. Godsoe: Ce n'est jamais aussi simple. Je dois avoir parlé de fusions, d'alliances et de coentreprises avec 50 personnes depuis cinq ans. En tant que cadre supérieur, je suis payé pour présenter à mon conseil diverses solutions, possibilités et occasions qui se présentent à nous dans ce qui, nous le savons tous, est un monde en rapide évolution. Personne ne sait ce que j'ai dit à mon conseil, mais dès les tout débuts, j'ai constamment affirmé que les fusions au Canada seraient très risquées en raison des degrés de concentration.

Nous avons déjà l'un des trois systèmes bancaires les plus concentrés du monde. Nous n'avons pas de système bancaire secondaire solide. Nous savons tous cela parce que, en raison de la politique publique, nous avons été encouragés à tout acheter. À l'occasion, lorsque nous avons tenté de créer un système secondaire, cela a échoué comme c'est arrivé dans l'Ouest canadien. Il s'agit d'une stratégie très risquée qui suscite des questions politiques fort délicates.

Le sénateur Joyal a soulevé un autre spectre qui m'inquiète terriblement, c'est-à-dire que lorsque vous avez concentration de pouvoir et de marché, les gouvernements procèdent invariablement à une réréglementation, pour compenser ou pour donner naissance à des institutions subventionnées par lui afin de rétablir la concurrence qui a disparu. Je pense qu'il n'est pas particulièrement bon pour la Banque de Nouvelle-Écosse ou ses actionnaires de se faire prendre dans ce piège. L'histoire a tant vu de ce genre de chose. Nous avons maintenant la concentration la plus élevée au monde.

Est-ce que je demanderais à quelqu'un ce qu'il en pense? Évidemment! Je suis payé pour recevoir et transmettre de l'information.

Le sénateur Angus: Nous avons entendu les commentaires de bien des gens au sujet du rapport MacKay et à d'autres sujets également. Dans nos voyages sur l'étude comparative, l'une des choses que nous avons entendues — c'est en Angleterre — était que même si le Canada peut avoir des qualités et des défauts dans bien des secteurs, on peut certes dire que son système bancaire est très bon. On a laissé entendre qu'il ne serait pas très sage de le «tripatouiller».

Je crois savoir que vous estimez vous aussi que nous avons un très bon système bancaire. Il fonctionne bien et sert bien les Canadiens. Si nous devons y apporter des changements, il ne faut le faire que soigneusement, après mûre réflexion. N'est-ce-pas?

M. Godsoe: C'est tout à fait vrai. Je ne défends par le maintien du statu quo, parce que je pense que nous évoluons. Tout de même, ce serait un changement très grave que de perdre le tiers du système bancaire. Qui peut me dire ce que seront dans cinq ans les éléments compétitifs ou le résultat de tout cela?

La fusion est un mouvement d'évitement qui, d'une certaine façon, traduit la crainte suivante: «Nous avons peur de l'avenir, nous craignons que quelque chose se produise. Si vous ne me laissez pas fusionner, je peux devoir réduire la taille de ma

us have omniscient wisdom. A year ago global capital markets were the second coming. They were the best thing to ever happen. Today, there is serious reconsideration about that.

We have operations in Indonesia, Malaysia and Thailand. I have been to all these places. It is a tragedy there. The financial sector is knocking out the real economy and creating starvation and ethnic riots. We must rethink parts of it. It was not perfect.

What I am saying is that we must go forward building on strengths — not out of fear of weaknesses in the future.

Senator Angus: You think our system is quite good, subject to keeping up with the times?

Mr. Godsoe: That is self-evident. It is not just me who thinks so; it is also the world economic forum and the Wallace commission in Australia. This comes as a result of your visits to these other places, because you are the one group that has gone out and looked at other systems.

I would be quite happy if you all had an account in the United States. You could then talk about the quality of Canadian service or the ability to cash a cheque or use a debit card coast to coast without a hold being placed on that money. It is a pretty good system. The Americans are studying our whole payment system and feel that they would be lucky to have it in 10 years.

Senator Angus: We heard from Mr. Conacher the other day. We listened to him rant against the Royal Bank, the Canadian Imperial Bank of Commerce, the TD Bank, the Bank of Nova Scotia and the National Bank as well. His argument was that you folks in the banks are very bad. I thought you might have a general statement or a comment as to what you may not agree with there.

Mr. Godsoe: I do not know Mr. Conacher personally, but I do know that his great passion is to set up a consumer advocacy system that would be funded by the banks, as exists with the utilities in the United States. It is quite unusual.

Criticism is healthy. It is part of the functioning of our system. I am not sure I agree with much that he says, because he is trying to create a problem and then provide a solution. I do not think we are as bad as he makes us out to be. Having said that, there are areas that we can improve upon.

Senator Kenny: At the beginning of your remarks, you spoke about process. It sounded like you were talking about the MacKay recommendations plus something more. Would you like to elaborate on what you see as a reasonable process, and on what sort of time-frame makes sense?

Mr. Godsoe: There is a real role here for Finance Canada to propose an integrated set of recommendations or legislation. There is a great deal of possibility in MacKay. After we hear from

banque.» Nous ne le savons pas. S'il y a une chose que le marché mondial des capitaux enseigne, c'est que personne n'a une sagesse immanente. Il y a un an, on n'en avait que pour les marchés mondiaux des capitaux. Ils étaient la meilleure chose qui se soit jamais produite. Aujourd'hui, cette affirmation ferait sourire.

Nous avons des bureaux en Indonésie, en Malaysia et en Thaïlande. Je me suis rendu à tous ces endroits. Là-bas, c'est une véritable tragédie. Le secteur financier bouleverse la véritable économie et suscite famine et émeutes ethniques. Nous devons en repenser certaines parties. Ce n'était pas parfait.

Ce que je dis, c'est que nous devons aller de l'avant et bâtir sur des points forts, et non pas axer nos actions sur la crainte d'hypothétiques faiblesses.

Le sénateur Angus: Vous pensez que notre système est très bon, sous réserve qu'on le modernise de temps à autre?

M. Godsoe: C'est manifeste. Je ne suis pas le seul à penser ainsi; le forum économique mondial et la commission Wallace, en Australie, pensent de même. Cela résulte de vos visites à ces autres endroits, parce que vous êtes le seul groupe à s'y être rendu et à avoir examiné d'autres systèmes.

Je serais très heureux si vous aviez tous un compte aux États-Unis. Vous pourriez alors parler de la qualité du service canadien ou de la capacité d'encaisser un chèque ou d'utiliser une carte de débit d'un océan à l'autre sans que les fonds soient retenus. C'est un très bon système. Les Américains étudient l'ensemble de notre système de paiement et estiment qu'ils seraient chanceux s'ils pouvaient l'avoir d'ici 10 ans.

Le sénateur Angus: M. Conacher est venu nous parler l'autre jour. Nous l'avons entendu vilipender la Banque Royale, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque TD, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Nationale. Il en avait contre vous, les gens des banques. J'ai pensé que vous pouviez avoir un commentaire général sur ce avec quoi vous n'êtes pas d'accord dans ce cas.

M. Godsoe: Je ne connais pas personnellement M. Conacher, mais je sais qu'il a pour passion de monter un système de défense des intérêts du consommateur qui serait financé par les banques, comme c'est le cas pour les services publics aux États-Unis. C'est plutôt étrange.

La critique est saine. Elle fait partie du fonctionnement de notre système. Je ne suis pas sûr d'être d'accord avec une bonne part de ce qu'il dit, parce qu'il tente de susciter un problème pour se donner le mérite de trouver une solution. Je ne pense pas que nous sommes aussi mauvais que l'image qu'il veut donner de nous. Cela dit, il y a certes des secteurs dans lesquels nous pourrions nous améliorer.

Le sénateur Kenny: Au début de vos commentaires, vous avez parlé de processus. Vous sembliez parler des recommandations du rapport MacKay et d'autres choses encore. Pourriez-vous préciser ce qui serait, selon vous, un processus raisonnable ainsi que le genre de calendrier qui vous semblerait logique?

M. Godsoe: Le ministère des Finances du Canada a véritablement un rôle à jouer pour ce qui est de proposer un ensemble intégré de recommandations ou encore un projet de loi.

the department, we can then have the debate and see what we have. I do not know whether that would occur later this year after your report and the report of the House of Commons committee, or whether it would happen in the new year.

When I was younger I was sent to Ottawa to report on the Porter commission and to watch the debate over the legislation. It was an interesting time because we had changes in finance ministers and other sorts of things.

The fact that we have some people saying that we should take MacKay and put the whole thing through — although we have done absolutely no detailed study of its impact — is very dangerous. There is an equal danger of cherry picking. That is why I would like to see what the government's response will be. Will it be to pick one piece and leave all the others out so that we can at least debate that? Alternatively, will it be to look at the whole thing, which was the purpose of setting up the MacKay committee? In the end, the department and the government must propose the legislation and the changes that are to come.

Senator Kenny: On cherry picking, I did not follow the exchange you had with the chairman. Are you saying that it is all or none?

Mr. Godsoe: Not at all, senator. I think it is rather easy, in a disjointed system, to pick one or two things and do them while deferring others, even though the original intent was to look at the entire system. Already the testimony in front of your committee is, for lack of a better word, breaking down along partisan lines. There is not much change from the debates of the early 1990s on auto leasing, insurance, or access to payments. The big change has been mergers.

The Chairman: To be clear, you are not using "partisan" in a political sense.

Mr. Godsoe: No; not in a political sense.

Senator Kenny: On page 3 of your remarks, you commented about the future of the industry being based on competition and choice, and said that that must be the centre of the policy framework. You also said that there must be a high degree of competition in core banking. Would you care to elaborate for the committee on what policies you think would cause that to happen?

Mr. Godsoe: On the small business side, in this country we probably have as much concentration as you can find virtually anywhere in the world.

Having said that, at least you have five national players, a strong player in the Banque Nationale, a good player in Hong Kong and Shanghai, and a very good, solid player in Canada Trust. That is not very much.

Le rapport MacKay offre en bonne partie ce genre de possibilité. Après avoir entendu les commentaires des représentants du ministère, nous pourrions avoir un débat et voir l'état des choses. Je ne sais pas si cela se produira plus tard cette année, après le dépôt de votre rapport et celui devant le comité de la Chambre des communes, ou si cela se passera uniquement l'an prochain.

Lorsque j'étais jeune, on m'a envoyé à Ottawa pour présenter un rapport sur la commission Porter et surveiller le débat entourant le projet de loi. C'était une époque intéressante, parce que nous avions changé de ministre des Finances et vécu d'autres changements encore.

Le fait que certains préconisent l'application directe des recommandations du rapport MacKay — même si nous n'avons fait absolument aucune étude détaillée de ses répercussions — est très dangereux. Il y a aussi le danger de faire des choix isolés. C'est pourquoi j'aimerais voir la réaction du gouvernement. Choisira-t-il d'appliquer un élément seulement et de laisser tous les autres pour que nous puissions au moins discuter de ceux-là? Ou bien choisira-t-il d'examiner la question tout entière, ce qui est la raison pour laquelle il a mis sur pied la commission MacKay? En définitive, c'est le ministère et le gouvernement qui doivent proposer le projet de loi et les changements qui suivront.

Le sénateur Kenny: En ce qui concerne les choix, je n'ai pas suivi l'échange que vous avez eu avec le président. Est-ce que vous dites que c'est tout ou rien?

M. Godsoe: Pas du tout, sénateur. Je pense qu'il est plutôt facile, dans un système discontinu, de s'attacher à une ou deux choses en retardant les autres, même si l'intention initiale était d'examiner le système tout entier. Déjà, le témoignage devant votre comité suit, pour ainsi dire, une ligne partisane. Il n'y a pas beaucoup de changements par rapport aux débats du début des années 90 sur la location-bail d'automobiles, l'assurance ou l'accès aux paiements. Ce sont les fusions qui ont constitué le gros changement.

Le président: Soyons clairs. Vous n'utilisez pas le terme «partisan» dans un sens politique.

M. Godsoe: Non; je ne l'utilise pas dans un sens politique.

Le sénateur Kenny: À la page 4 de votre mémoire, vous dites que l'avenir de l'industrie repose sur le renforcement de la concurrence et l'élargissement des choix, deux éléments qui doivent se situer au centre du cadre de politique gouvernementale. Vous dites aussi qu'il doit y avoir beaucoup de concurrence pour les activités bancaires de base. Pourriez-vous préciser au comité quelles politiques seraient susceptibles, selon vous, d'être à l'origine de cela?

M. Godsoe: Du côté de la petite entreprise, nous avons dans notre pays autant de concentration qu'on pourra en trouver pratiquement n'importe où ailleurs dans le monde.

Cela dit, vous avez au moins cinq joueurs au pays, un solide joueur avec la Banque Nationale, un bon joueur avec Hong Kong et Shanghai, et un très bon, très solide joueur avec le Canada Trust. Ce n'est pas beaucoup.

We must worry about what will happen if we remove two major players. Small business needs credit, and banks are still the basic providers of credit. Sure, we are into wealth management, mutual funds, and investment banking. We have changed a great deal in the past ten years, and that seems to be forgotten. We have evolved massively into very large universal banks. That is what we are within our own country. We are much more universal than the Americans in all ways.

We must ensure that that function within the economy is maintained, because it is the core of the economy. If we lose it, if we have credit crunch, and if we have banks leaving credit, who will fill that void? Wells Fargo from a telephone centre in the United States?

Every country of which I am aware focuses on small business lending, personal lending, and core deposits. They do not have one hint of worry about mutual funds. We have 1,000 mutual funds, and there is significant choice in mutual funds. It is not about that.

Senator Kenny: Perhaps I should ask the question differently.

What advice do you have for this committee in terms of public policy changes to achieve the goal that you laid out here?

Mr. Godsoe: The goal of encouraging a secondary system is admirable. I should like to know the cost benefits, however. How much will we subsidize the national credit union movement? Is it feasible? What about tax holidays for entrepreneurs setting up banks? When you look at the numbers of new banks set up in the United States compared to the number in Canada, it is two different worlds. Should we do it? Our experience in Western Canada in the 1970s was not particularly positive. Therefore, you must look at these things. They must be analyzed.

The goal is admirable, and it can be achieved. The Americans are still net-adding branches because of the new creation; they are not net-subtracting branches. When I go to Palo Alto I am always struck by the fact that they have five or six small community banks, but they all are absolutely spectacular and high-tech. They know the owners and entrepreneurs, and they are old-fashioned. They bank the person, whereas one of the complaints we get is that we are becoming detached from our communities.

You are on the right path. I just want to ensure that we understand the ramifications and the costs.

Senator Kenny: Later in your remarks, you said we needed four to eight nationally competitive players to ensure satisfactory competition. Do we have that now? If not, what policies do we need to have it?

Nous devons nous inquiéter de ce qui se produira si nous éliminons deux grands joueurs. Les petites entreprises ont besoin de crédit, et ce sont encore les banques qui le leur offrent le plus souvent. Bien sûr, nous nous occupons de gestion de capital, de fonds communs de placement et d'investissements. Nous avons changé beaucoup depuis dix ans, et on semble trop souvent l'oublier. Nous avons évolué massivement, pour devenir de très grandes banques universelles. C'est ce que nous sommes dans notre pays. De bien des façons, nous sommes beaucoup plus universels que les Américains.

Nous devons nous assurer que cette fonction de l'économie est maintenue, parce que c'est la base de l'économie. Si nous la perdons, nous aurons un effondrement du crédit, et si les banques délaissent le crédit, qui viendra les remplacer? Wells Fargo, d'un centre téléphonique aux États-Unis?

Tous les pays que je connais s'attachent aux prêts à la petite entreprise, aux prêts personnels et aux dépôts de base. Ils n'ont pas l'ombre d'une inquiétude au sujet des fonds communs de placement. Nous avons 1 000 fonds communs de placement, et le choix des fonds communs est vaste. Mais là n'est pas la question.

Le sénateur Kenny: Peut-être que je devrais poser la question différemment.

Quel conseil donneriez-vous au comité quant aux changements de la politique publique qui permettraient de réaliser l'objectif que vous avez énoncé ici?

M. Godsoe: La velléité d'encourager un système secondaire est admirable. Il me faudrait cependant connaître les avantages au chapitre du coût. Combien donnerons-nous en subventions au mouvement national des caisses de crédit? Est-ce faisable? Qu'en est-il des congés fiscaux accordés à des entrepreneurs qui lancent une banque? Quand vous examinez le nombre de nouvelles banques créées aux États-Unis comparativement au Canada, vous constatez qu'il s'agit de deux mondes différents. Devrions-nous le faire? L'expérience que nous avons vécue dans l'Ouest canadien dans les années 70 n'était pas particulièrement probante. Par conséquent, il vous faut examiner ces questions. Elles doivent être analysées.

L'objectif est admirable, et il peut être réalisé. Le nombre absolu de succursales aux États-Unis augmente, il ne diminue pas. Lorsque je vais à Palo Alto, je suis toujours renversé par le fait qu'on y trouve cinq ou six petites banques communautaires, mais elles sont tout à fait spectaculaires et à la fine pointe de la technologie. Ils connaissent les propriétaires et les entrepreneurs, et ils fonctionnent comme au temps jadis. Leurs services bancaires s'adressent à la personne, alors que l'une des plaintes dont nous faisons l'objet est que nous nous détachons de nos collectivités.

Vous êtes sur la bonne voie. Je veux simplement m'assurer que nous comprenons les ramifications et les coûts.

Le sénateur Kenny: Plus loin dans votre mémoire, vous dites que nous avons besoin de quatre à huit concurrents au pays pour que la concurrence soit satisfaisante. Les avons-nous maintenant? Sinon, que pourrions-nous faire pour les avoir?

Mr. Godsoe: We have the makings of it. You are demutualizing the life companies and giving them a holiday. Certainly two or three of them are big enough to compete. I do not think they will go into banking, but I think they can start to compete in wealth management. Ultimately, they could go down, or you could see cross-section mergers with people in banking which would not be anti-competitive. No one underestimates Power Financial and how big it is as a major player in this country.

You will get start-ups. Newcourt is one that is quoted in the report. However, you must always be careful. As we know, Newcourt needs a strong banking system behind it right now, not because it is in trouble but because there was a liquidity crunch on it last week even though it is strong and healthy. We have the makings right here. We just need to encourage them to compete.

Senator Meighen: I should like to go back to a subject that Senator Angus raised with another witness earlier in our hearings, and one to which you alluded. That is, MacKay's proposals seem to have some success in opening up the financial system and providing the flexibility that everyone wants, but at the same time they seem to add a layer of regulation that we did not have. That, as you and I well know, can cut both ways. I would like you to give me your assessment of how he struck a balance, or to what extent he struck an acceptable balance.

I then wonder if you could give me a brief comment on one of MacKay's recommendations, specifically No. 39 at page 202. I will read it to you:

The Government should have the power, to be used only in exceptional cases, to approve the acquisition of a large widely held Canadian financial institution by a foreign purchaser, free from the impact of the widely-held rules. Any such transaction would be subject to...

— among other things, the public interest review process. I have heard that referred to as the Scotia clause, but I am sure you have an answer to that.

This does give the minister an extraordinary power to approve the take-over of a widely held Canadian financial institution by a foreign purchaser, free from the rules MacKay sets out in the first part of the report.

Mr. Godsoe: I find that it is a very voluminous report, although it is not as big as Porter's. The devil is in the details. We have 124 recommendations. I do not think anyone truly knows what they all mean.

When I first read it, I thought it had one section written by one person, another set of sections written by another group of people, and that everything has not been meshed together because the report is trying to strike a balance. The task force said here is an X section and a Y section, and this is from this group and that is

M. Godsoe: Nous en avons la base. Vous «démutualisez» les compagnies d'assurance-vie et leur donnez congé. Certes, deux ou trois d'entre elles, c'est un nombre bien suffisant pour assurer la concurrence. Je ne crois pas qu'elles vont se lancer dans le domaine bancaire, mais je crois qu'elles peuvent commencer à faire concurrence sur le marché de la gestion de la richesse. Elles pourraient, au bout du compte, échouer, ou on pourrait assister à des fusions avec des établissements bancaires, ce qui ne porterait pas atteinte à la concurrence. Personne ne sous-estime l'importance de la Corporation financière Power sur le marché national.

Il y aura de nouvelles entreprises. Le rapport mentionne Newcourt. Toutefois, il faut toujours être vigilant. Comme vous le savez, Newcourt a besoin de l'appui d'un système bancaire solide à l'heure actuelle, non pas parce qu'elle éprouve des difficultés, mais bien parce qu'elle manquait de liquidités la semaine dernière, même si elle est en santé. Nous disposons de la base: nous devons seulement encourager les entreprises à concurrencer.

Le sénateur Meighen: J'aimerais revenir à une question que le sénateur Angus a posée à un autre témoin, un peu plus tôt, et à laquelle vous avez fait allusion, c'est-à-dire l'affirmation selon laquelle les propositions du rapport MacKay semblent avoir réussi à ouvrir le système financier et à fournir la souplesse que tout le monde voulait, tout en ajoutant, semble-t-il, une couche de réglementation qui n'existait pas auparavant. C'est, comme nous le savons tous les deux, une arme à deux tranchants. Estimez-vous que nous avons établi un juste équilibre? À quel point y sommes-nous parvenus?

Je me demande aussi si vous ne pourriez pas commenter brièvement l'une des recommandations du rapport MacKay, qui figure au numéro 39 de la page 202, qui se lit comme suit:

Le gouvernement devrait être habilitéé, ce pouvoir ne devant être utilisé que dans des cas exceptionnels, à approuver l'acquisition d'une institution financière canadienne à capital largement réparti par un acheteur étranger, sans égard aux règles de large répartition du capital.

Toute transaction de ce genre serait soumise, entre autres, au processus d'examen de l'intérêt public. On a qualifié cette recommandation de «disposition Scotia», mais je suis certain que vous avez votre mot à dire là-dessus.

Cette recommandation accorderait au ministre le pouvoir extraordinaire d'approuver la prise de contrôle d'une institution financière canadienne à capital largement réparti par un acheteur étranger, sans qu'il ait à tenir compte des règles établies par le groupe de travail MacKay dans la première partie du rapport.

M. Godsoe: C'est un rapport très volumineux, quoique plus petit que le rapport Porter. Les détails sont ce qui pose problème. Nous avons 124 recommandations. Je ne crois pas que quiconque puisse prétendre toutes les comprendre.

Quand j'ai lu le rapport pour la première fois, j'ai eu l'impression que chaque section avait été rédigée par des personnes différentes et que l'on n'avait pas tenté de les uniformiser en raison du fait que le rapport tente d'établir un équilibre. Le groupe de travail dit qu'il y a une section X et une

from that group. That is why I think we must look at it. I am always wary. This is not a criticism of MacKay at all.

I met with the task force twice. The first time was on the subject of a seven-page paper on a very broad view of the industry, and it lasted for an hour and a half. The second time was for an hour just on mergers. Therefore, we have had no input on the practical side of it. I worry about that, because it is hard to retrain your people and reprogram your computers. There are a few things we might know about the practical side that might be useful here to add to the debate.

On the second part, my own view is that the Australians started this by saying one of our major four banks could be bought from outside the country. In some ways, you could almost argue that is healthier than what is going on here. If one of the banks were to be bought, and someone said, "Keep your head office in Toronto, and keep your branch systems there," you would not have this problem of losing one-third of your banking system.

On the other hand, it would be highly dangerous in terms of public policy to leave that discretion with the Finance Minister. You know what could happen. Someone would make a bid at a very high take-over price. Bay Street would say, "We have heard this one before. You cannot possibly turn this down. It is against the markets, or it is anti-business." That would put extraordinary pressure on them, and we must look for other solutions.

Senator Meighen: I have the feeling personally — and I think some others may as well — that much as I would enjoy doing your job, I do not think it is appropriate for me to do so, nor am I competent to do so. You, as you said, are hired to run the bank, and other CEOs and chairmen are hired to run their banks. As a legislator, I do not think that I should be trying to second guess them.

It occurred to me that you could take the broadest possible stroke on all this, as long as the competition issues to which you referred are dealt with satisfactorily, and as long as we can deal with the "too big to fail" question. We have a competition tribunal whose sole purpose, as far as I know, is to deal with those questions. I would appreciate your comments as to whether you and the others are already too big to fail, or whether you feel that we will only cross that threshold if, as, and when one or both of these mergers are permitted.

Once those questions are satisfied, why should I, as a legislator, tell the CEO of a bank whether he or she should enter into a strategic alliance, a sale, a merger or whatever? Those seem to be the two critical public interest questions, but there may be others. If you can point me in the right direction, I would be grateful.

section Y, que telle section provient de tel groupe et que l'autre provient d'un autre groupe. C'est pour cette raison que j'estime qu'on doit l'examiner. Je suis toujours sur mes gardes. Cela dit, je ne cherche pas à critiquer le groupe de travail MacKay.

J'ai rencontré les membres du groupe de travail à deux reprises. La première rencontre, qui a duré une heure et demie, portait sur un document de sept pages qui présente un aperçu très général de l'industrie. La deuxième rencontre a duré une heure et ne portait que sur les fusions. Par conséquent, nous n'avons plus formulé aucun commentaire touchant les aspects pratiques de cette question. Cela m'inquiète parce qu'il est difficile de reformer son personnel et de reprogrammer ses ordinateurs. Nous connaissons peut-être quelques aspects pratiques qui pourraient se révéler utiles dans ce débat.

En ce qui concerne la deuxième partie, j'estime que ce sont les Australiens qui ont lancé le débat en affirmant que l'une de nos quatre principales banques pourrait être achetée par des intérêts étrangers. D'une certaine façon, on pourrait presque faire valoir que c'est plus sain que ce qu'on propose dans le rapport. Si l'une des banques devait être achetée et quelqu'un disait «laissez votre siège social à Toronto et maintenez vos réseaux de succursales», on n'aurait pas à faire face au problème que constituer la perte d'un tiers du système bancaire.

Par contre, il serait très dangereux, en ce qui concerne la politique gouvernementale, de laisser ce pouvoir discrétionnaire au ministre des Finances. Vous savez ce qui se produirait. Quelqu'un lancerait une OPA à un prix très élevé. Bay Street dirait: «On connaît la chanson. Vous ne pouvez pas refuser cette offre. Cela va contre les marchés, contre les entreprises.» Le gouvernement subirait des pressions extraordinaires, et c'est pourquoi nous devons chercher d'autres solutions.

Le sénateur Meighen: À mon avis — et je crois que d'autres seront d'accord —, même si j'aimerais faire votre travail, je ne crois pas qu'il serait convenable pour moi de le faire, et je ne crois pas posséder les compétences nécessaires. Comme vous l'avez déjà dit, on vous a engagé pour diriger la banque, et on a engagé d'autres directeurs généraux et président du conseil pour diriger des banques. En ma qualité de législateur, je ne crois pas pouvoir remettre en question ce que ces personnes disent sur leur domaine.

J'ai compris que vous êtes en mesure de vous montrer très souple à l'égard de ces questions, à condition qu'on règle de façon satisfaisante les questions liées à la concurrence et qu'on aborde la notion d'entreprise «trop grosse pour échouer». Nous sommes dotés d'un tribunal de la concurrence dont le mandat consiste, que je sache, à aborder ces questions. J'aimerais entendre vos commentaires sur les questions suivantes: Est-ce que vous et les autres êtes déjà trop gros pour échouer, ou estimez-vous que nous allons franchir ce seuil si ces deux fusions sont autorisées?

Ensuite, pourquoi devrais-je, à titre de législateur, dire au directeur général d'une banque s'il devrait conclure une alliance stratégique, une vente, une fusion ou quoi que ce soit d'autre? Il me semble que ce sont les deux grandes questions en ce qui concerne l'intérêt public, mais il y en a peut-être d'autres. Si vous pouviez m'éclairer à l'égard de ces questions, je vous en saurais gré.

Mr. Godsoe: I agree with you completely. That is what I have been saying. It is a fine strategy, but the public policy issues you have raised were always there. With regard to "too big to fail," if one of the five of us went under, could the other four, the government, insurance companies, et cetera, subdivide it and, as we have done since 1920, work this out without costing the taxpayer one cent? Probably not. The Swiss are already putting up a separate group to watch over their two mega-banks because of the problems they could create.

I agree with you that the competitive aspects are very straightforward. Before you debate losing one-third of your banking system, you at least want some learned input as to what the outcomes might be, because that is a massive restructuring. MacKay has a lot of advice as to how we should manage, and I quite agree with it.

As a chairman, I often make policy and people come to me saying, "You are living at 60,000 feet in an airplane. You do not really understand what is going on in the branch," or "You do not understand how you have to train the people or how your systems people must reprogram that whole thing so that everything works from coast to coast." If I am at 60,000 feet, I have a feeling that a committee that writes a report might be at 100,000 feet. We have to get the two together and ensure that it is practical and in the self-interests of us all. I agree with you completely.

Senator Meighen: You were a bit pessimistic in your assessment of our history of encouraging second- and third-tier banking in Canada. In our travels abroad we were struck by the fact that these different levels exist in Holland, Switzerland and the U.K. It seems to me that they are the ones who deal with what you referred to, at least to a large extent, as core banking. They make the small- and medium-sized business loans, they lend the mortgage money, they lend money to buy a car or to put a small addition on a house.

Is there anything in MacKay to give you any encouragement that he is on to something that will enable us to build and foster a second- and third-tier system to compete in the core business? This could be through life insurance and mutual fund companies having access to the payments system, or through credit unions being able to expand across provincial boundaries, et cetera. Is there anything there that might lead you to predict a rosier future in this area?

Mr. Godsoe: In a single word, no. You and Senator Kenny have touched on a point. I truly believe that the goal is admirable. In your travels you have seen that we are almost unique in the world in not having a secondary system. I do not think we totally discard history. I think we must go back and ask why this has not happened and what we need to do.

M. Godsoe: Je suis tout à faire d'accord avec vous. C'est ce que je dis. C'est une bien belle stratégie, mais les problèmes liés à la politique gouvernementale que vous avez soulevés sont encore là. Quant à la question des entreprises «trop grosses pour échouer», si l'une des cinq banques devait faire faillite, est-ce que les quatre autres, le gouvernement, les compagnies d'assurances et les autres pourraient se la partager, comme on le fait depuis 1920, et régler tout cela sans qu'il n'en coûte un cent aux contribuables? Probablement pas. Les Suisses établissent déjà un groupe distinct dont le mandat consistera à surveiller les deux méga-banques, en raison des problèmes qu'elles pourraient créer.

Je suis d'accord avec vous, les questions liées à la concurrence sont très simples. Avant même de débattre de la perte d'un tiers de son système bancaire, on veut au moins obtenir des informations solides quant aux résultats éventuels, car il s'agit d'une restructuration massive. Le rapport MacKay offre de nombreux conseils quant aux méthodes de gestion, et je suis plutôt d'accord avec ce qu'on propose.

En ma qualité de président, je formule parfois des politiques. Or, on vient parfois me dire «vous vivez à 60 000 pieds d'altitude dans un avion. Vous ne comprenez pas vraiment ce qui se passe dans la succursale», ou «vous ne comprenez pas comment on doit former les gens ou comment votre personnel affecté aux systèmes doit reprogrammer l'ensemble des systèmes afin de tout fonctionner d'un océan à l'autre.» Si je suis à 60 000 pieds, j'ai l'impression qu'un comité qui rédige un rapport doit être à 100 000 pieds. Nous devons rapprocher les deux points de vue et veiller à ce qu'on tienne compte des aspects pratiques et des intérêts de tous. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Le sénateur Meighen: Votre évaluation de nos antécédents quant à l'encouragement des banques de deuxième et de troisième rang au Canada était un peu pessimiste. Dans le cadre de nos voyages à l'étranger, nous avons été frappés par l'existence de ces divers niveaux en Hollande, en Suisse et au Royaume-Uni. J'ai l'impression que ce sont elles qui, au moins, dans une large mesure, s'attachent à la notion d'activité bancaire de base. Elles accordent des prêts aux petites et moyennes entreprises, elles offrent des fonds hypothécaires et elles prêtent de l'argent pour l'achat d'une automobile ou pour la construction d'une petite annexe sur une maison.

Y a-t-il un élément du rapport MacKay qui laisse croire qu'on a trouvé un moyen de favoriser l'établissement d'un deuxième et d'un troisième rang pour faire concurrence aux entreprises principales? On pourrait le faire en permettant aux compagnies d'assurances et aux sociétés qui offrent des fonds communs de placement d'accéder au système de paiement, ou de permettre aux coopératives de crédit d'étendre leurs activités au-delà des frontières provinciales, et cetera. Y a-t-il quelque chose qui vous permettrait de prédire que les choses vont s'améliorer dans ce domaine?

M. Godsoe: En un mot, non. Le sénateur Kenny et vous-même avez soulevé un bon point. Je crois vraiment que c'est un but admirable. Au cours de vos voyages, vous avez constaté que nous sommes presque seuls au monde à ne pas être dotés d'un système secondaire. Cependant, je ne crois pas que nous devons faire fi de nos antécédents. Je crois que nous devons les examiner, tenter de

Clearly, building on the credit unions is one option. VanCity in British Columbia is a very tough competitor; there is no question about it. They are focused and well managed. Should there be more of that? Can we encourage private banks?

We need to know why it has not worked in Canada. Are we too dominant, and do we therefore drive them out through pricing and comparative advantage of scale? I do not know. As you know, we have all looked at scale and you can actually make an argument that a \$5 billion or \$10 billion bank can have the necessary scale to compete with a \$200 billion bank today.

I would have liked to have seen a little more research on that. When I looked at the papers, I could not find an answer. I think you are asking the right question. I am not criticizing MacKay, but before we put money behind this we had better ensure that it has a good chance of success.

Senator Meighen: Is it not possible that if two of these big five trees became one tree there might be a little more sunlight getting down to the forest floor, thereby allowing some of these institutions to spring up?

Mr. Godsoe: If all five became one, there might be a lot of sunlight on the forest floor.

Senator Kroft: As you said, the devil is in the details. However, to the contrary, the politics that will drive some of these decisions is in the big questions. I should like to refer to a couple of those and get your reaction to them.

I guess that when the other four guys are at dinner they say, "We are not big enough. We have to be bigger if we are to compete internationally." I know you are not saying that, but help us understand the limitations caused by the size of Canadian banks. I will put you in the position of having to argue that. Conversely, why do you not feel you have limitations caused by size? Are your customers or shareholders suffering because of absence of scale? I am trying to test the validity of that proposition.

Mr. Godsoe: I think they have a valid strategy and they make good arguments. I worked and competed in New York. It was abundantly clear that we were not going to be as big as Citi or Chase back in those years, so we took a very focused strategy.

I look today at Canada, whether it is the banks or the telephone companies. You cannot make Bell big enough to compete with the AT&Ts of the world, if that is going to be your strategy, and I am very wary of national champions.

If it happens industrially, the company can go bankrupt and you can reconfigure it. If it happens that a bank gets in trouble, the country suffers. That is what we are seeing in Japan, so I am wary of it, and I think you want to have more than two horses in a race.

découvrir pourquoi cela ne s'est pas produit et déterminer ce que nous devons faire.

Il est clair qu'on pourrait miser sur les coopératives de crédit. VanCity, en Colombie-Britannique, est un concurrent de taille, il n'y a pas de doute là-dessus. Elle sait où elle s'en va et elle est bien gérée. Devrait-il y en avoir plus comme ça? Pouvons-nous encourager les banques privées?

Nous devons découvrir ce qui n'a pas fonctionné au Canada. Sommes-nous trop dominants, écartons-nous la concurrence en baissant les prix et en profitant de notre taille importante? Je ne sais pas. Comme vous le savez, nous avons tous examiné la question de la taille des banques, et on peut faire valoir que, de nos jours, une banque de cinq ou de dix milliards de dollars peut faire concurrence à une banque de 200 milliards de dollars.

J'aurais aimé qu'on approfondisse un peu les recherches à cet égard. Quand j'ai regardé les documents, je ne pouvais pas trouver une réponse. Je crois que vous posez la bonne question. Je ne critique pas le rapport MacKay, mais nous devons nous assurer que les mesures proposées ont de bonnes chances de réussir avant qu'on y apporte notre soutien financier.

Le sénateur Meighen: Si ces cinq arbres ne font plus qu'un seul arbre, n'est-il pas possible qu'une plus grande part de la lumière du soleil se rende jusqu'au sol de la forêt, permettant à d'autres arbres de s'épanouir?

M. Godsoe: Si les cinq arbres devaient n'en faire qu'un, il y aurait peut-être beaucoup de lumière sur le sol.

Le sénateur Kroft: Comme vous l'avez dit, les détails sont ce qui pose problème. Cependant, ce sont les aspects politiques liés aux grandes questions qui orienteront certaines de ces décisions. J'aimerais en soulever quelques-unes et obtenir vos commentaires.

Je suppose que lorsque les quatre autres banques se réunissent, elles se disent «nous ne sommes pas assez grosses. Nous devons prendre de l'ampleur si nous voulons faire concurrence à l'échelle internationale.» Je sais que ce n'est pas ce que vous dites, mais aidez-nous à comprendre les limites liées à la taille des banques canadiennes. Je vous placerai dans une position où vous devrez défendre cet argument. Par contre, pourquoi n'estimez-vous pas être limité par votre taille? Est-ce que vos clients ou vos actionnaires souffrent du fait que votre banque ne soit pas plus grosse? Je tente de déterminer la validité de cette affirmation.

M. Godsoe: Je crois qu'elles ont une stratégie valide et qu'elles avancent de bons arguments. J'ai travaillé et fait concurrence sur le marché new yorkais. Il était très clair, à l'époque, que nous ne serions jamais aussi gros que Citi ou Chase, nous avons donc adopté une stratégie très ciblée.

Envisageons la situation actuelle au Canada, qu'il s'agisse des banques ou des sociétés de téléphone. On ne peut faire grandir Bell Canada au point de pouvoir faire concurrence aux AT&T de ce monde: si c'est la stratégie qu'on cherche à adopter, je suis très méfiant à l'endroit des chefs de file nationaux.

Si cela se produit dans le cas d'une entreprise commerciale ou industrielle, la société peut faire faillite, et on peut la reconfigurer. Lorsqu'une telle situation concerne une banque, cela fait mal à l'ensemble du pays. C'est ce qui se produit au Japon, et c'est

In my view, the only really global business is capital markets. It might be healthy or it might not be healthy. I personally believe that you must be in New York or London, just as the Swiss are. They are not in Zurich running the global capital markets. I think it will come down to a maximum of five to ten players. I do not necessarily believe that Canada must be one of them. The British are quoted as not being in it, but that is because each of the British banks — all of which are much larger than the Canadian banks — made deliberate business decisions not to be in that because they could make more money. Lloyds does not like the business. Hong Kong and Shanghai only want 5 per cent of their global income from that source. It was a strategic decision.

Retail banking, as I said, is still local, so if you want to buy a retail bank in the U.S., you have to be pretty large. They have higher price-earnings ratios than us and there are some very big banks down there. Scotia tends to be going one way, BMO another, and TD yet another. TD has become the third largest discount broker in the world, not because they are big but because they are well managed and focused. We will have to pick our niches. I do not think we can take on the world through size. We are not a big enough country. We would pay a terrible price by bulking up at home for the idea of a national champion abroad. I question it from a public policy point of view.

Senator Kroft: We are focusing on the banks. What about the customers of the banks? Is there any way in which Canadian industry or Canadian business is disadvantaged by not having larger Canadian banks to advance their enterprises?

Mr. Godsoe: I do not believe so. From one or two banks I have heard the wish that their bank were big enough to be able to do a project in a certain country. In point of fact, we do most of these through syndications. Scotiabank is in 53 countries, so we are on the ground in many places and can support big as well as small- and medium-sized business. Eighty-two per cent of our exports are with the United States, where many of our smaller businesses go, and they know how to get across there and do well.

In other countries, much like the National Bank, you can use correspondent banking. I think it sounds nice, but I do not think it is realistic.

Senator Angus: I have a follow-up to Senator Kroft's question about Canadians being disadvantaged by the fact that we do not have a national champion. We asked this question in the U.K. and

pourquoi j'ai mes doutes à cet égard. Je crois que vous voulez plus que deux chevaux dans une course.

À mon avis, la seule activité vraiment mondiale concerne les marchés financiers. Le marché peut être sain ou ne pas l'être. J'estime que, pour réussir, on doit être à New York ou à Londres, comme les Suisses. Ce n'est pas à partir de Zurich qu'ils dirigent les marchés financiers mondiaux. Je crois qu'au bout du compte, on se retrouvera avec tout au plus cinq à dix joueurs clés. Je ne crois pas nécessairement que le Canada doive en faire partie. On ne considère pas que la Grande-Bretagne en fait partie, mais c'est parce que chacune de ses banques — toutes bien plus grosses que les banques canadiennes — ont décidé de ne pas se lancer sur les marchés mondiaux uniquement parce qu'elles pourraient faire plus d'argent. Lloyds n'aime pas ces activités. Hong Kong et Shanghai veulent que seulement 5 p. 100 de leurs revenus mondiaux proviennent de cette source. C'est une décision stratégique.

Les services bancaires au détail sont, comme je l'ai dit, encore locaux, de sorte que si on veut acheter une banque de détail aux États-Unis, on doit être plutôt important. Les banques américaines affichent des ratios cours/bénéfices plus élevés que les nôtres, et on retrouve de très grosses banques là-bas. Ici, la Banque de Nouvelle-Écosse a tendance à prendre une voie, la Banque de Montréal en prend une autre et la Banque TD, une autre aussi. TD est devenu le troisième courtier exécutant d'importance dans le monde, non pas parce qu'elle est grosse, mais bien parce qu'elle est bien gérée et que ses activités sont ciblées. Nous devons choisir notre créneau. Je ne crois pas que c'est la taille qui nous permettra d'affronter le monde. Notre pays n'est pas assez gros. Si on devait regrouper nos banques seulement pour créer un chef de file national pouvant faire concurrence à l'étranger, le prix à payer serait terrible. De point de vue des politiques gouvernementales, j'estime qu'une telle stratégie serait douteuse.

Le sénateur Kroft: Nous mettons l'accent sur les banques. Qu'advierait-il des clients des banques? L'industrie et les entreprises canadiennes seraient-elles désavantagées de quelque façon que ce soit par le fait de ne pas être appuyées par des banques canadiennes plus importantes?

M. Godsoe: Je ne crois pas. J'ai entendu des représentants d'une ou de deux banques souhaiter que leur banque soit assez grosse pour réaliser un projet dans un pays donné. De fait, la plupart du temps, nous participons à ces projets grâce à la syndication. La Banque de Nouvelle-Écosse est présente dans 53 pays, de sorte que nous avons un pied à terre à de nombreux endroits, et nous pouvons appuyer de grandes sociétés et des PME. Quatre-vingt-deux pour cent de nos exportations sont destinées aux États-Unis, où nombre de nos entreprises plus modestes s'orientent, et elles savent comment se faire connaître pour réussir.

Dans d'autres pays, on peut recourir aux relations interbancaires, comme le fait la Banque Nationale. C'est une bien belle idée, mais je ne crois pas que ce soit réaliste.

Le sénateur Angus: J'aimerais revenir à la question du sénateur Kroft, à savoir si les Canadiens sont désavantagés par le fait de ne pas avoir de chef de file national. Nous avons posé cette

in Europe. The example is the mining sector. All the other big players, such as Chase and J.P. Morgan, are good, but if Canadian mining interests wish to go to these markets, they do not know much about mining and it is highly risky; whereas if we had a Canadian player sophisticated in the mining field, it would be different. That is the argument given to us. Do you have a comment on that? Is that a valid argument?

Mr. Godsoe: Scotia owns Scotia Makada. We bought Makada Goldsmith from Standard Charter last year. We are probably number two in precious metals trading in the world, and we are one of the top three in base metals. The Toronto Stock Exchange represents 40 per cent of the issues. We all have mining engineers. You have three Canadian companies going into Peru, and you have three Canadian banks as part of the eight-bank syndicate that will make that happen. Incidentally, Scotiabank has a local bank in Peru.

We are deeply into mining. We think we are globally competitive. All my life I have been competing with Chase and doing project loans in various countries, such as Chile and Peru. I do not think that is valid.

Senator Tkachuk: I am from the Prairies, and we are extremely concerned about competition in the market-place. A sparse population makes it difficult for branch banking to exist, to give competition in small communities. We have heard a number of arguments used by the banks that wish to merge. Globalization is one you have touched on. You also touched on the need to invest in new technology. The other one I have heard a lot about is that if you do not allow the banks to merge, they will be niche players. I think you used the word "shrinking." What exactly do they mean by that?

Mr. Godsoe: I read that. I am not sure that pertains to all of those banks.

Canadian banks are universal. We are not mono-lines. We tend to use our various product bases and our data mining to try to get a full customer. We do much better if we can sell two or three products to you, senator, than just one. That is where we are heading. This is the scope-against-scale argument. That applies in small communities. That has been our bread and butter and still is.

What has really happened is that a lot of the processing is disappearing, so you use a debit card instead of a cheque. That is terrific. You use the telephone to get your balance. Guess what? Even my mother is phoning to get her balance each week. In the old days she would wait for the statement a month later. We get a lot of balance inquiries, which is fantastic, but it is not changing the relationship. That is our great defence.

question au Royaume-Uni et en Europe. Prenons l'exemple du secteur minier. Tous les autres pouvoirs clés, comme Chase et J.P. Morgan, sont bons, mais si des intérêts du secteur minier canadien souhaitent se lancer sur ces marchés, ils ne connaissent pas bien le domaine, et c'est très risqué, la situation serait différente s'il y avait un chef de file canadien dans le domaine de l'exploitation minière. C'est l'argument qu'on nous offre. Que pensez-vous de cet argument? Est-il valide?

M. Godsoe: Scotia Makada appartient à la Banque de Nouvelle-Écosse. Nous avons acheté Makada Goldsmith de Standard Charter, l'an dernier. Nous sommes probablement au deuxième rang mondial pour ce qui est du commerce de métaux précieux, et nous sommes parmi les trois premiers en ce qui concerne les métaux de base. Quarante pour cent des émissions sont attribuables à la Bourse de Toronto. Nous retenons tous les services d'ingénieurs des mines. On a trois sociétés canadiennes au Pérou, et trois banques canadiennes qui font partie d'un consortium financier — constitué de huit banques — qui mèneront le projet à bien. Incidemment, la Banque de Nouvelle-Écosse a une banque locale au Pérou.

Nous jouons un rôle actif dans le domaine de l'exploitation minière. Nous croyons être des concurrents importants sur le marché mondial. Pendant toute ma carrière, j'ai fait concurrence à Chase et consenti des prêts pour des projets dans divers pays, comme le Chili et le Pérou. Je ne crois pas que cet argument est valide.

Le sénateur Tkachuk: Dans les Prairies, d'où je viens, on est extrêmement préoccupé par la concurrence sur le marché. En raison de l'éparpillement de la population, il est difficile d'assurer la survie de succursales bancaires et d'assurer une concurrence dans les petites localités. Nous avons entendu un certain nombre d'arguments de la part de banques qui souhaitent fusionner. Vous avez mentionné la mondialisation. Vous avez aussi parlé des besoins d'investir dans les nouvelles technologies. Il y a aussi l'argument — soulevé à maintes reprises — selon lequel les banques devront se limiter à certains créneaux si on ne leur permet pas de fusionner. Je crois que vous avez utilisé le terme «rétrécissement». Qu'est-ce que cela signifie exactement?

M. Godsoe: J'ai lu cela. Je ne crois pas que cela vise toutes nos banques.

Les banques canadiennes sont universelles. Nos banques ne se contentent pas d'offrir un seul produit. Nous tentons d'utiliser nos diverses bases de produits et nos bases de données pour tenter d'offrir une gamme complète de services à un client. C'est bien plus rentable pour nous de vous vendre deux ou trois produits au lieu d'un seul. C'est dans cette direction que nous nous dirigeons. C'est l'argument qui oppose l'étendue des services et la taille de l'établissement. Cela s'applique aux petites localités. Cela a toujours été notre ordinaire.

Si vous voulez savoir la vérité, une grande partie des fonctions de traitement sont en train de disparaître; on utilise maintenant une carte de débit au lieu d'un chèque. C'est fabuleux. On peut obtenir notre solde par téléphone. Vous ne devinez jamais! Même ma mère téléphone chaque semaine à sa banque pour obtenir son solde. À l'époque, elle aurait attendu un mois avant de recevoir son relevé de compte. Nous recevons un grand nombre

Face the facts. Foreign penetration of our banking market is about the lowest in the western world. It is under 10 per cent. They are not doing very well. We are massive within our own country. I think you will find that when any of us start to lose a bit of market share, our boards will start to question us, and guess what? We go back and start competing. We stop closing branches. We try to get more marketing people. We all have floating sales services we want to expand.

We look at our market share in each province and in subdivisions of each province. We break that down by 29 regions in our bank, and we can actually look at our market share branch by branch. "Are you losing business to X, Y or Z? Why? Why don't you fight back?"

Senator Tkachuk: I believe that if two national banks merge, they will do it to save money. They will slash costs and close branches. Why would you have two branches in a small town? This is all about making money. I do not know that for sure, but my instincts tell me that.

The other argument I hear is that even if there is no merger, a lot of branches will still close because of what is happening and what will happen with electronics and technology. Is that what is going to happen? Is this something we should be thinking about? How do we service these outposts? In the Prairies we all live in an outpost, except for Winnipeg, perhaps, which is maybe an outpost in Canada. We have that problem. Is it going to happen anyway? Will we see that?

Mr. Godsoe: I think the death of the branch is akin to Mark Twain saying that his death was vastly overstated when he read his obituary in the newspaper. Most of the top retail banks in the world, such as Lloyds, would agree with that. Are we going to rationalize? Are we using technology to take costs down? Can Scotiabank gain 10 per cent efficiency over the next two, three or four years without merging? Of course. We are paid to do that. However, we get most of our new sales, and we have most of our great relationships, with branches. Two-thirds of all our customers still think of us and the relationship as a branch. Sure, 80 per cent or 85 per cent of transactions move electronically, but that is what they are, transactions.

de demandes de consultation du solde du compte, ce qui est extraordinaire, mais cela ne change en rien la relation. Voilà la grande justification.

Voyons les choses en face. Le taux de pénétration étrangère de notre marché bancaire est à peu près le plus bas du monde occidental. Il est de moins de 10 p. 100. Les banques étrangères n'ont pas beaucoup de succès. Notre présence est massive dans notre propre pays. Je crois que vous conviendrez que lorsqu'un seul d'entre nous perd une petite part de marché, notre conseil d'administration commence à nous questionner. Et vous savez quoi? Nous nous retrouvons les manches et commençons à livrer une chaude concurrence. Nous cessons de fermer des succursales. Nous essayons d'embaucher un plus grand nombre de spécialistes en commercialisation. Nous avons tous des services de vente flottants que nous voulons développer.

Nous examinons notre part de marché dans chaque province et dans les succursales de chaque province. Notre banque la divise entre 29 régions; nous pouvons ainsi savoir quelle est notre part de marché dans chaque succursale. Êtes-vous en train de perdre le marché au profit de X, Y ou Z? Pourquoi? Pourquoi ne réagissez-vous pas?

Le sénateur Tkachuk: Je crois que si deux banques nationales fusionnent, elles le feront pour économiser de l'argent. Elles couperont les coûts et fermeront des succursales. Pourquoi auriez-vous deux succursales dans une petite ville? C'est une question d'argent. Je n'en suis pas absolument certain, mais j'en ai l'intuition.

L'autre argument que j'entends est le suivant: même s'il n'y a aucune fusion, un grand nombre de succursales fermeront leurs portes à cause de l'électronique et des technologies. Est-ce vraiment ce qui va arriver? Est-ce quelque chose dont nous devrions nous préoccuper? Comment offrirons-nous un service aux postes éloignés? Dans les Prairies, nous vivons tous dans un poste éloigné, à l'exception peut-être de Winnipeg, qui constitue un poste éloigné au Canada. Nous devons faire face à ce problème. Cette situation surviendra-t-elle de toute façon? En serons-nous témoins?

M. Godsoe: Lorsqu'on parle de la mort d'une succursale, cela me fait penser à Mark Twain, qui a déjà affirmé que sa mort avait été grandement surestimée lorsqu'il a lu son article nécrologique dans un journal. La plupart des banques de détail les plus importantes du monde, comme la Lloyds, seraient d'accord avec ce commentaire. Devrons-nous rationaliser? Avons-nous recours à la technologie pour réduire nos coûts? La Banque de Nouvelle-Écosse peut-elle augmenter de 10 p. 100 son efficacité au cours des deux, trois ou quatre prochaines années sans fusion? Bien entendu. Nous sommes payés pour cela. Cependant, nous effectuons la plupart de nos nouvelles ventes grâce à nos succursales, et entretenons avec elles la plupart des meilleures relations. Les deux tiers de nos clients nous perçoivent toujours comme une succursale. Évidemment, 80 p. 100 ou 85 p. 100 des transactions sont effectuées par voie électronique, mais il ne s'agit que de transactions.

You will find that the U.S. has added branches. We have different strategies. One bank closed 260 branches in the last five years. The two smallest banks, TD and Scotia, were about even. We only closed a few branches. We will do things differently. I think credit unions will come in. I think we will find there will be a lot of branches 10 or 20 years from now.

Senator Tkachuk: On the issue of competition and getting more start-up players in the banking business, we visited the Americans at the Federal Reserve. I think there is a reluctance for foreigners to come into Canada because they think banking is local. You said it, and I think that is true. Despite our reluctance to say that we have a particular national identity, we do. We understand it but no one else does.

One of the ideas we did talk about was branch banking. In other words, the Minot State Bank might have a lot in common with Estevan, Regina, and Esterhazy. The Scotiabank manager who works out of Esterhazy might find it easy to be transplanted into Minot and run a branch there. Correct me if I am wrong, but I asked how this could be done, and was told, by treaty. If we had a treaty we could do this. I think we can do this, and he thought we could do this. I am asking if you think this could be done.

Mr. Godsoe: It is slightly more difficult because there are different consumer laws and different currency. They create barriers to entry.

California went through two major bank mergers, and five years later the market shares are still there. Why did New Mexico banks or other banks not enter the market using the same currency?

Most of us have gone the other way. We had a branch in Seattle and one in Portland. We found them very difficult to run as an outreach of our British Columbia operation.

It is interesting, senator, that we actually got to Winnipeg by coming up from Minneapolis and Chicago. They had railroads across the border at the turn of the century and we were still paddling canoes. That is how Scotiabank got into the middle west, but it was not transferable. I think there are big barriers to entry into retail banking, very big.

Senator Tkachuk: Then there will be a concern.

Mr. Godsoe: Yes.

Senator Tkachuk: No matter how much we talk about getting other people involved in our banking system and providing competition, it has not worked. I think it will be a really difficult process. We have to depend on our own industry here in Canada.

Mr. Godsoe: I agree completely.

Vous constaterez que les États-Unis ont ajouté de nouvelles succursales. Nous avons des stratégies différentes. Une banque a fermé 260 succursales au cours des cinq dernières années. Les deux banques les plus petites, la TD et la Scotia, n'en ont à peu près pas fermé. Quant à nous, nous n'avons fermé que quelques succursales. Nous procéderons de manière différente. Je crois que les coopératives de crédit entreront dans l'arène. À mon avis, nous observerons un grand nombre de succursales dans 10 ou 20 ans.

Le sénateur Tkachuk: En ce qui concerne la concurrence et l'arrivée de nouveaux intervenants dans le commerce bancaire, nous avons rendu visite aux américains de la Federal Reserve. Je crois que les étrangers hésitent à venir au Canada parce qu'ils croient que le commerce bancaire est local. Vous l'avez dit, et je crois que c'est vrai. Même si nous répugnons à affirmer que nous avons une identité nationale particulière, on ne peut le nier. Nous sommes les seuls à comprendre cela.

L'une des questions dont nous avons discuté est le système de banque à succursales. En d'autres mots, la Minot State Bank peut ressembler beaucoup à la succursale d'Estevan, de Regina ou d'Esterhazy. Le gestionnaire de la Banque de Nouvelle-Écosse qui travaille à Esterhazy pourrait facilement être muté à Minot pour y diriger une succursale. Corrigez-moi si je me trompe, mais je me suis informé sur la façon dont cela pourrait se faire, et on m'a répondu ce qui suit: par traité. Si nous avions un traité, nous pourrions le faire. Je crois que nous pourrions effectivement le faire, et ce type aussi. Je vous demande si vous croyez que cela serait possible.

M. Godsoe: C'est un peu plus difficile, en raison des différentes lois sur les consommateurs et des diverses monnaies, qui créent des obstacles à l'entrée.

La Californie a subi deux importantes fusions de banques, et cinq ans plus tard, les parts de marché sont toujours là. Pourquoi les banques du Nouveau-Mexique et d'autres banques ne pénètrent-elles pas le marché en utilisant la même monnaie?

La plupart de nous avons suivi un chemin différent. Nous avions une succursale à Seattle, et une autre à Portland. Nous avons constaté qu'elles étaient très difficiles à gérer en tant que postes éloignés de notre succursale de Colombie-Britannique.

Il est intéressant d'observer, sénateur, que nous sommes parvenus à Winnipeg à partir de Minneapolis et de Chicago. Au tournant du siècle, des chemins de fer traversaient la frontière, et nous voyagions encore en canot. Voilà comment la Banque de Nouvelle-Écosse s'est installée dans le Midwest, mais cette méthode ne peut être transférée. Je crois qu'il y a de gros, très gros obstacles qui nous empêchent de pénétrer dans les services bancaires de détail.

Le sénateur Tkachuk: Cela soulève une préoccupation.

M. Godsoe: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Peu importe le nombre de discussions à propos de l'arrivée d'autres intervenants dans notre système bancaire et de la concurrence, cela n'a pas fonctionné. Je crois qu'il s'agira d'un processus vraiment difficile. Ne devons dépendre de notre propre industrie ici au Canada.

M. Godsoe: Je suis tout à fait d'accord.

Senator Stewart: I have two quite different questions. Both Senators Joyal and Kroft raised questions about the nature of the competition outside Canada with which the Canadian banks have to cope. Now here you are and it is four to one and you are the one. Why are the other four so totally wrong? One consideration is that they believe we should have national flag carriers. The other is that the competition from U.S. financial organizations of one kind or another is a threat to the Canadian banking system.

I was wondering if there is something in the background. You say that now you do not get invited to dinner. Now go back beyond the time when you split with the other four on the merger question. Were you getting invited to dinner then?

Has the nature of the business done by your bank differed so considerably from the business done by the other four that, in a sense, you were the odd man out? I have the impression that the Bank of Nova Scotia has been in foreign countries for a long, long time. I just wonder if the others have or are they still captivated by the allure of all these green-back countries?

Mr. Godsoe: We all have a history of being outside Canada. Scotia was in Jamaica before it was in Toronto. The Royal, which also started out of Halifax, and Scotia, were both in Cuba before the turn of the century. The Royal had big operations in Argentina. We went different ways. Scotia is continuing to expand. We are in the middle; but it is a similar strategy to Hong Kong and Shanghai. We are trying to do banking in higher growth, less-developed countries. Others say, "I am only a North American bank." I do not know. That is fine. Others are technical, such as the TD. Three of us have quite large operations in New York. The Commerce, the TD and ourselves tend to have larger operations in New York than the Royal. We all went different ways, Senator Stewart.

Senator Stewart: Why did you not get a marriage proposal; and if you did, why did you turn it down?

Mr. Godsoe: We have been looking at this for five years, senator. We always thought it had a low probability of success from a public policy point of view, which we pointed out in our letter to Harold MacKay. Investment bankers go around with books on concentrated banking systems that they use as a proxy for trying to obtain some merger business. Long ago, they said it is not going to happen in Canada. They said it cannot happen any more in Holland; and it cannot go on in Scandinavia. They have these books which show that we are at the top. I must say, far from being lonely, they are all visiting me now because they view us as the one with flexibility.

Le sénateur Stewart: J'ai deux questions passablement différentes. Les sénateurs Joyal et Kroft ont soulevé des questions à propos de la nature de la concurrence que doivent livrer les banques canadiennes à l'extérieur du pays. Vous êtes seul contre quatre. Pourquoi les autres sont-ils si totalement dans l'erreur? Il y a un point à considérer: ils croient que nous devrions avoir des chefs de file nationaux. De plus, à leur avis, la concurrence des établissements financiers américains de quelque type que ce soit présente une menace pour le système bancaire canadien.

Je me demandais s'il n'y a pas quelque chose en toile de fond. Vous dites que, maintenant, vous ne faites pas partie du jeu. Rappelez-vous de l'époque où vous partagiez l'opinion des quatre autres sur la question des fusions. Faisiez-vous alors partie du jeu?

La nature des activités de votre banque était-elle si différente de celle des quatre autres pour que vous vous distinguiez à ce point? J'ai l'impression que la Banque de Nouvelle-Écosse est installée depuis très longtemps dans des pays étrangers. Je me demande simplement si les autres sont toujours captivés par l'allure de tous ces pays qui utilisent le dollar américain?

M. Godsoe: Nous avons tous été présents dans les pays étrangers. La Banque de Nouvelle-Écosse avait une succursale en Jamaïque avant d'en avoir une à Toronto. La Royale, qui a également débuté à Halifax, et la Banque de Nouvelle-Écosse étaient toutes deux présentes à Cuba avant la fin du siècle. La Royale exerçait d'importantes activités en Argentine. Nous avons pris des chemins différents. La Banque de Nouvelle-Écosse continue son expansion. Nous sommes à mi-chemin, mais notre stratégie est semblable à celle de la Hongkong et de la Shanghai. Nous tentons d'exercer des activités bancaires dans des pays moins développés à forte croissance. D'aucuns disent n'être qu'une banque nord-américaine. Je ne sais pas. C'est bien comme ça. D'autres banques sont techniques, comme la TD. Trois d'entre nous exercent d'importantes activités à New York. La Banque de Commerce, la TD et nous avons tendance à brasser de plus grosses affaires à New York que la Royale. Nous avons toutes pris des chemins différents, sénateur Stewart.

Le sénateur Stewart: Pourquoi n'avez-vous pas obtenu une proposition de fusion? Et si vous en avez reçu une, pourquoi l'avez-vous refusée?

M. Godsoe: Nous examinons cette possibilité depuis cinq ans, sénateur. Nous avons toujours cru qu'une fusion ne serait pas très populaire du point de vue politique, ce que nous avons souligné dans notre lettre adressée à Harold MacKay. Les spécialistes des services de banque d'investissement exhibent des livres portant sur la concentration des systèmes bancaires, en les utilisant pour tenter d'obtenir certaines fusions. Il y a longtemps, ils affirmaient que cela ne se produirait pas au Canada. Ils prétendaient que cela n'arriverait plus en Hollande, et que la Scandinavie échapperait à cette tendance. Ils possèdent des livres qui montrent que nous sommes en tête. Je dois vous dire que notre banque, loin de faire cavalier seul, reçoit aujourd'hui la visite de ces spécialistes parce qu'ils considèrent que nous faisons preuve d'une certaine souplesse.

However, that is not what it is about. I think it is about Canada and concentration. I have a deep fear that we will re-regulate. One amazing fact, senator, is that our market shares in these core banking products have not changed for 40 years. The Royal is first, followed by the Commerce, the Bank of Montreal, Scotia, and the TD. Arguably, there has been some brilliant leadership at some of them. I fail to understand it. It has not moved. It is very difficult to move it.

My fear is that market shares will not move and the government will react by re-regulating. It is dangerous.

Senator Stewart: It is not the ability to compete internationally on a worldwide scale, or something like it, that worries you?

Mr. Godsoe: This is all about Canada. These are mergers in Canada by Canadian banks.

Senator Stewart: Then you are also rejecting the argument put forward by the other four banks that the penetration from the United States of many kinds of financial institutions poses a very serious danger to Canadian-owned financial institutions.

Mr. Godsoe: I am not alone. You had Léon Courville of the National Bank, and following me you will have Ed Clark from Canada Trust. I worry more about Canada Trust and National Bank as top competitors, along with the five. I do not lie awake at night worrying about MBNA. If you look at the strategy reports within the banks, you will find we were all looking at each other and our market shares up until quite recently.

Senator Stewart: So you have rejected both their arguments.

Mr. Godsoe: I think they will force us to sharpen up in certain areas, such as wealth management and credit cards.

Senator Stewart: I have a different type of question. You mentioned there seemed to be an inclination behind the construction of the MacKay report to have something for everyone. I think that is a quotation.

Earlier, Mr. Chairman, you will remember that I raised a question concerning the accountability to communities section of the MacKay report, which starts at page 168.

I referred to this earlier as the compulsory annual boast. The local banks describe all their philanthropy. There is investment in community development. There is support of community activities, such as the Highland Games in Antigonish. There is participation of employees in community service.

I still am not convinced. I think this is as I say. It is compulsory window dressing or sugar coating, introduced here to justify a move toward concentration. I think it will not work. I want your opinion. Who will pay for the participation of employees in

Cependant, là n'est pas la question. Je crois que la question est celle du Canada et de la concentration. Je crains profondément que nous ne nous dirigeons vers la rereglementation. Il est stupéfiant d'observer, sénateur, que nos parts de marché relatives à ces produits bancaires clés n'ont pas changé depuis 40 ans. La Royale est en tête de liste, suivie par la Banque de Commerce, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse et la TD. On pourrait dire que certaines d'entre elles ont fait preuve d'un brillant leadership. Je ne comprends pas. Cela n'a pas bougé. C'est très difficile à modifier.

Je crains que les parts de marché resteront les mêmes et que le gouvernement réagira en procédant à une rereglementation. C'est dangereux.

Le sénateur Stewart: Ce n'est pas la capacité de livrer une concurrence internationale, ou quelque chose comme ça, qui vous préoccupe?

M. Godsoe: On parle ici du Canada. Ces fusions sont effectuées au Canada par des banques canadiennes.

Le sénateur Stewart: Vous rejetez donc également l'argument formulé par les autres banques, selon lequel la pénétration par les banques américaines de certains établissements financiers présente un très sérieux danger pour les établissements financiers dont les propriétaires sont canadiens.

M. Godsoe: Je ne suis pas le seul de cet avis. Vous avez entendu Léon Courville, de la Banque Nationale, et après moi, vous écouterez les propos d'Ed Clark, de Canada Trust. Je crains davantage le Canada Trust et la Banque Nationale à titre de principaux concurrents, ainsi que les cinq autres banques. Je ne passe pas des nuits blanches à me préoccuper de la MBNA. Si vous examinez les rapports stratégiques des banques, vous constaterez que nous nous observons les uns les autres, ainsi que nos parts de marché, jusqu'à assez récemment.

Le sénateur Stewart: Vous rejetez donc leurs arguments.

M. Godsoe: Je crois qu'elles nous forceront à nous améliorer dans certains secteurs, comme la gestion des fortunes et les cartes de crédit.

Le sénateur Stewart: J'ai un autre type de question. Vous avez mentionné qu'au cours de la rédaction du rapport MacKay, on semblait vouloir plaire à tout le monde. Je crois qu'il s'agit là d'une citation.

Monsieur le président, vous vous rappellerez que, plus tôt, j'ai soulevé une question à propos de la section sur la reddition de comptes aux collectivités du rapport MacKay, qui débute à la page 168.

J'ai déjà qualifié cela de fanfaronnade obligatoire annuelle. Les banques locales décrivent toutes leurs activités philanthropiques. Elles investissent dans le développement communautaire. Elles soutiennent des activités communautaires comme les Jeux des Highlands, à Antigonish. Les employés participent à ces services communautaires.

Je ne suis toujours pas convaincu. Je maintiens toujours ce que j'ai dit. Il s'agit de maquillage ou d'enrobage obligatoire visant à justifier la tendance à la concentration. Je crois que cela ne fonctionnera pas. Je veux votre opinion. Qui paiera pour la

community service? Will your local managers say, "You can have the job, but remember you have to put in six hours a week"? Who will pay for those six hours? Who will pay for the philanthropy? Is it not your banking customers?

Mr. Godsoe: Always. We are a shareholder-owned company. I read that too, senator, and outside of the Highland Games in Antigonish, which definitely will get support, I was not sure. This is where I think we need more study.

What was the MacKay committee's intention? Are they telling us to redistribute our money from hospitals and research and universities into communities? I do not know.

I treat our own employees as individuals. I encourage them to get involved in their communities, in politics, in philanthropy if they want, but they work for the bank. You do not order them to support something or how to support it. I had a lot of questions on that. What was his intent? Did I see it as a counterbalance to mergers? Not particularly. I think they clearly took mergers as one option. I think the research paper on mergers was not really pro merger.

Senator Stewart: I did not use the word "merger," I said "concentration."

Mr. Godsoe: I saw it as a feeling that the banks were declining in public popularity, which is clear. We have seen that over the years. It is not unique to Canada. We are still above dog-catchers and politicians, but little else. I saw it as maybe helping us communicate better with our communities. However, I was not quite sure whether it was very practical. If it turns into sort of an Internet boast of how much money we have given and how wonderful we are, then it is not very deep and it is not very useful. I am sure the committee was very well intentioned and had some good rationale. I did not understand it totally.

Senator Callbeck: Continuing with that community access statement, I read it too. The recommendation is very general, but I agree with having some kind of statement that contains core information so that you can compare one institution with another. For example, at the end of a year, I would like to know how much each institution invested in Prince Edward Island, particularly in small business. I would like to have it broken down as to how much went into tourism in my province.

I would also like to know about donations to my province. A lot of dollars come out of that province in the way of bank profits. I would like to know how much is going back in. I found this recommendation very general. Do you feel that if this recommendation is implemented, it should be a standard approach so that you can compare one institution with the other? Who

participation des employés au service communautaire? Les gestionnaires locaux ne demanderont-ils pas à leurs employés d'y consacrer six heures par semaine s'ils veulent conserver leur emploi? Qui paiera ces six heures? Qui paiera les activités philanthropiques? Les clients de vos banques?

M. Godsoe: Toujours. Nous sommes une société dont les propriétaires sont des actionnaires. Moi aussi, je l'ai lu, sénateur, et à part les jeux des Highlands à Antigonish, qui obtiendront sans aucun un soutien, je ne suis pas certain. Je crois que nous devons effectuer d'autres études.

Quelle était l'intention du comité MacKay? Est-ce qu'on nous demande de redistribuer l'argent qui nous vient des hôpitaux, de la recherche et des universités ou collectivités? Je ne sais pas.

Je traite nos propres employés comme des personnes. Je les encourage à s'engager dans leur collectivité, en politique ou même dans des activités philanthropiques, mais ces personnes travaillent pour la banque. On ne peut leur ordonner de soutenir quelque chose ou leur dicter comment le faire. J'avais un grand nombre de questions à ce sujet. Quelle était l'intention du comité? Est-ce que je le considérais comme un contrepoids aux fusions? Pas particulièrement. Je crois qu'il a envisagé les fusions comme une option. Je ne crois pas que le document de recherche sur les fusions favorisait vraiment ces dernières.

Le sénateur Stewart: Je n'ai pas utilisé le mot fusion, j'ai parlé de concentration.

M. Godsoe: Je l'ai perçu comme une impression selon laquelle les banques sont de moins en moins populaires auprès du public, ce qui est clair. Nous l'avons constaté au fil des ans. Cette situation n'est pas unique au Canada. Dans l'estime populaire, nous devançons les employés de la fourrière et les politiciens, mais de bien peu. Je considérais que le comité pourrait peut-être nous aider à mieux communiquer avec nos collectivités. Cependant, je ne suis pas certain qu'il s'est révélé très pratique. S'il visait surtout à souligner tout l'argent que nous avons distribué et à dorer notre image, il n'a pas fait un travail très approfondi et ne s'est pas révélé très utile. Je suis certain que le comité avait de bonnes intentions et certaines justifications fondées. Je ne les ai pas comprises entièrement.

Le sénateur Callbeck: J'ai lu moi aussi cet exposé sur l'accès communautaire. La recommandation est très générale, mais je suis d'accord avec l'idée d'une déclaration qui contiendrait des informations clés nous permettant de comparer les institutions entre elles. Par exemple, à la fin de l'année, j'aimerais savoir le montant que chaque institution a investi à l'Île-du-Prince-Édouard, particulièrement dans les petites entreprises. J'aimerais que ce montant soit ventilé de façon à ce que je puisse savoir combien d'argent a été investi dans le tourisme de la province.

J'aimerais également connaître le montant des dons versés à ma province. Un grand nombre de dollars sortent de la province sous forme de profits bancaires. J'aimerais savoir combien d'argent est réinvesti dans l'Île. Je trouve que cette recommandation est très générale. Croyez-vous que si cette recommandation était mise en oeuvre, elle devrait constituer une approche normalisée permettant

should develop it? Should it be the regulator? When it is developed, who should market it?

Mr. Godsoe: I have two concerns. As a former premier of P.E.I., I can see that you would like to know what is happening. There are a lot of committees in here. It is stated that annually the chief executive, or whomever, shall go before a committee on this or on that, with a lot of data. My experience with that is that it does not change much, except it turns into an exercise where someone points out that the service charges are too high. Someone else says, "Maybe they are. We should discuss it. You have not done enough here." You then say, "I am not sure. Is that what it is supposed to be? Does it create real change? What are we trying to address? What are we trying to accomplish?"

For many years, our country was built on a certain type of universality. One of those aspects was a national banking system that charges the same for a mortgage in Prince Edward Island as it does in Yellowknife and in the centre of Montreal. We have done that. The Americans do not have that. It is entirely different pricing. We have a system where you can deposit money in Vancouver and get cash in Prince Edward Island — the same day. The Americans cannot do that; most other countries cannot.

We must be very careful that we do not start to segment this. There is a natural inclination to say, "I only had three branches there. This is all I owe to that community." That is all I am saying. I would like to know a lot more about what it is trying to accomplish, because I found it very general also.

Senator Calbeck: You must be convinced about the usefulness of it?

Mr. Godsoe: I think that is what we all want. If it is making a better system, better communities and better competition, that is fine. Let us make sure we understand what it is. I do not know. We have not had a discussion with the MacKay committee saying, "Here is what our intent is. Here is how we see it being implemented. Here are the outcomes we expect." That is all I am saying.

Senator Calbeck: I want to ask about access to banking services by low-income Canadians. If you look at the task force report, there are statistics here that indicate there is a problem. There are recommendations on that. In February of 1997, the banks and the federal government recognized it as a problem and set out policies or procedures to try to correct it. My understanding is that this approach has not worked. What steps has Scotiabank taken and what steps do you intend to take?

de comparer une institution avec une autre? Qui devrait l'élaborer? L'organisme de réglementation? Une fois qu'elle serait élaborée, qui devrait la commercialiser?

M. Godsoe: J'ai deux préoccupations à cet égard. Je constate que, à titre d'ex-première ministre de l'Île-du-Prince-Édouard, vous aimeriez savoir ce qui se passe dans cette province. Il y a un grand nombre de comités. Il est prévu que, chaque année, le directeur principal, ou qui que ce soit d'autre, doit se présenter devant un comité avec toutes sortes de données à propos d'une question ou d'une autre. Selon mon expérience, cela ne change pas grand-chose; quelqu'un finit toujours par affirmer que les frais de service sont trop élevés. Quelqu'un d'autre répond: c'est peut-être le cas. Nous devrions en discuter. Vous n'avez pas déployé assez d'efforts. Vous dites alors: je ne suis pas certain. Est-ce que c'est censé être cela? Est-ce que cela engendre un réel changement? Que tentons-nous de faire? Que tentons-nous d'accomplir?

Pendant de nombreuses années, notre pays était fondé sur un certain type d'universalité. L'un des aspects de cette universalité consistait en un système bancaire national dont les taux d'hypothèques étaient les mêmes à l'Île-du-Prince-Édouard, à Yellowknife et au centre-ville de Montréal. C'est ce que nous avons fait. Ce n'est pas le cas des Américains. Leur système établit les prix de façon tout à fait différente. Nous avons un système qui nous permet de déposer de l'argent à Vancouver et d'en retirer le même jour à l'Île-du-Prince-Édouard. Les Américains n'ont pas ce privilège, pas plus que la plupart des autres pays.

Nous devons faire très attention à ne pas commencer une segmentation. On a naturellement tendance à affirmer: nous n'avions que trois succursales à cet endroit. C'est tout ce que nous devons à cette collectivité. Voilà ce que j'affirme. J'aimerais en savoir beaucoup plus sur ce qu'on essaie d'accomplir, parce que je trouve aussi que la recommandation est très générale.

Le sénateur Calbeck: Vous devez être convaincu de son utilité?

M. Godsoe: Je crois que c'est ce que nous voulons tous. Si cela engendre un meilleur système, de meilleures collectivités et une meilleure concurrence, c'est excellent. Assurons-nous seulement que nous comprenons ce dont il s'agit. Nous n'avons pas discuté avec le comité MacKay de nos intentions, de la façon dont, à notre avis, la mise en oeuvre devrait être effectuée et des résultats que nous espérons. C'est tout.

Le sénateur Calbeck: J'aimerais vous poser une question à propos de l'accès des Canadiens à faible revenu aux services bancaires. En examinant le rapport du groupe de travail, on constate que les statistiques révèlent qu'il y a un problème. On y trouve des recommandations à cet égard. En février 1997, les banques et le gouvernement fédéral ont reconnu ce problème et établi des politiques ou des procédures pour tenter de le régler. Si je comprends bien, cette approche n'a pas fonctionné. Quelles sont les mesures que la Banque de Nouvelle-Écosse a prises et celles que vous avez l'intention de prendre?

Mr. Godsoe: I think the report was fair. It has not worked as well as it should have because the mystery shopping goes on and people are still having access difficulties. The idea of electronic crediting of accounts is very important, but I do not see it being accomplished until after we get through year 2000 problems, both in government and in the banks.

The idea of an account that is affordable but not discriminatory is important. In other words, because someone wants this type of account, they should not feel that only a poor person can have it. It means that it is important to have debit card access to a cash machine. We have a template that is remarkably similar to what was in New York state but, for competition reasons, we cannot all talk together. We must get better at encouraging people to come into our banks.

I had a child who worked in this area with street children for one year. The first thing she had to do was teach them how to use a bank so that they would feel comfortable coming into a bank. They were very uncomfortable going in there. We know from other countries that that is an enormous barrier. Poor people feel uncomfortable going into banks. They do not know who to ask or what to do. There are good suggestions there. What I did not like was the attitude, "Fix it up now or legislate it." It is not that simple. Let us work together and get this problem solved, because we have all the tools and we should be better at it.

Senator Callbeck: My last question concerns tied selling. We have heard a lot of concerns expressed at the hearings about tied selling by the banks. In this report, they refer to a study where 16 per cent of the people who were surveyed felt they had been subjected to it. The bank ombudsman has only received one complaint in three years. You mentioned today that last year your bank had two complaints, but they were unfounded.

How do you explain this? Are those figures from the survey incorrect? Are people not complaining? What is the problem there?

Mr. Godsoe: I have neither seen the survey nor read it personally. The question is: If the bank gives you a loan, should you look at another product? Their people are trained to try to cross sell. They are absolutely forbidden to do tied selling. At the heart of this is credit. I do not like asking for a loan. It is much more comfortable to come in with the money and ask for an investment. The perception does not surprise me. The reality is that there has been little shown to be true. We cannot find empirical evidence to back that up. Do we have to do a better job at communicating? Tied selling became a rather high-profile political debate last year, so it does not surprise me that the average Canadian feels that there is a tied-selling problem there; we just cannot find it empirically in the real world. It does not matter because we now have legislation. We will abide by the

M. Godsoe: Je crois que le rapport était équitable. Cela n'a pas fonctionné aussi bien que prévu, parce qu'on trouve toujours des clients mystères et que les gens éprouvent encore des difficultés d'accès. Le concept d'inscription électronique au crédit des comptes est très important, mais je ne crois pas qu'il sera réalisé avant que nous ayons réglé les problèmes de l'an 2000, tant au gouvernement que dans les banques.

Le concept d'un compte qui est abordable, mais non discriminatoire, est important. En d'autres mots, parce que quelqu'un veut tel type de compte, il ne devrait pas avoir l'impression que seule une personne pauvre peut l'obtenir. Cela signifie qu'il est important d'avoir accès à des liquidités grâce à une carte de débit. Nous avons un modèle remarquablement similaire à celui qu'on trouvait dans l'État de New York, mais, pour des raisons de compétition, nous ne pouvons communiquer tous ensemble. Nous devons encourager davantage les gens à venir dans nos banques.

J'ai une enfant qui a travaillé pendant un an dans la région avec des enfants de la rue. Sa première tâche consistait à leur enseigner la façon d'utiliser une banque afin qu'ils se sentent à l'aise dans ce type d'établissement. Ils se sentaient très mal à l'aise dans une banque. Nous savons, grâce à l'expérience d'autres pays, qu'il s'agit d'un obstacle énorme. Les pauvres ne se sentent pas à l'aise dans les banques. Ils ne savent pas à qui s'adresser, ni ce qu'ils doivent faire. On a formulé de bonnes suggestions. Ce que je n'ai pas aimé, c'est le ton sur lequel on nous les a transmis: «Réglez ce problème maintenant en légiférant». Ce n'est pas si simple. Collaborons ensemble pour régler ce problème, parce que nous disposons de tous les outils nécessaires et que nous devrions mieux les utiliser.

Le sénateur Callbeck: Ma dernière question porte sur les ventes liées. Durant les audiences, nous avons entendu un grand nombre de préoccupations à propos des ventes liées effectuées par les banques. Dans ce rapport, on fait référence à une étude qui révèle que 16 p. 100 des gens interrogés avaient l'impression qu'ils en avaient déjà fait l'objet. L'ombudsman du secteur bancaire n'a reçu qu'une plainte en trois ans. Vous avez mentionné aujourd'hui que, l'année dernière, votre banque avait reçu deux plaintes, mais qu'elles n'étaient pas fondées.

Comment expliquez-vous cela? Les chiffres de cette étude sont-ils incorrects? Croyez-vous que les gens ne se plaignent pas? Quel est le problème?

M. Godsoe: Je n'ai pas vu cette étude et je ne l'ai pas lue. La question est la suivante: si la banque vous accorde un prêt, devriez-vous examiner un autre produit? Ces gens sont formés pour vendre d'autres produits. Il est absolument interdit d'effectuer des ventes liées. Le crédit est au coeur de cette question. Je n'aime pas demander un prêt. Il est de loin préférable d'arriver les poches pleines et de demander un investissement. La perception ne me surprend pas. En réalité, peu de ces choses ont été prouvées. Nous ne pouvons trouver aucune preuve empirique pour corroborer cette affirmation. Devons-nous améliorer nos communications? Comme les ventes liées ont fait l'objet d'une grande controverse plus tôt l'année dernière, je ne suis pas surpris par le fait que le Canadien moyen a l'impression qu'il s'agit d'un problème; nous ne pouvons tout simplement pas le prouver. Cela

legislation. I do not think it will change how the Bank of Nova Scotia operates one iota. All our people are trained. They all have brochures and we are absolutely certain that our staff know tied selling is absolutely prohibited.

Senator Callbeck: Do you feel that the legislation that was proclaimed a couple of weeks ago is tough enough? The consumers association that felt that it needed to be strengthened.

Mr. Godsoe: I feel it is tough enough. Legislation tends to be a very crude instrument. You will come back in 10 years and the same legislation will be there, whereas we prefer to work with this. We could then go back and fix it if it has not been fixed.

The Chairman: Thank you very much for being with us. I realize that we went considerably past the time we told you that you would be finished, but my colleagues had a number of questions that they wanted you to address. Thank you for coming here this afternoon.

Senators, our next witness is Mr. Ed Clark, the president and chief executive officer of Canada Trust. If I am right, Mr. Clark, this is your first appearance before our committee. We are delighted to have you with us.

We have had the opportunity to read your opening statement. Given the desire of this committee to ask you a number of questions, if it is possible for you to make all of the points in the opening statement without necessarily reading it in its entirety, that would be helpful.

Mr. Ed Clark, Chief Executive Officer, Canada Trust: With me today is Greta Wemekamp, who is responsible for all our government relationships and who knows a great deal more about these topics than I.

I included a short section in our brief on what Canada Trust is, because often we are the forgotten actor here. I thought I would try to place us. Essentially, we are a mid-sized retail bank that I think has done reasonably well in the last few years and does represent the major alternative left in Canada to the banking system.

We would like to make a few comments on the MacKay report. One general comment is on the thrust of the report towards regulation. We have a fear that not only the MacKay report in itself, but the likely government response to merger activity, is to respond to that activity by saying, "Well, if we are going to have over-concentration, why not match it with over-regulation, and we will protect the consumer that way."

We believe quite strongly that history has taught us that it is competition, not regulation, which historically has kept prices low and provided consumers with choice. We should always keep in mind that regulation fundamentally favours large enterprises over small. It reduces competition because it ultimately hurts the smaller player providing the competition to the large player. In the long run, in my view, it hurts rather than benefits the consumer.

n'a aucune importance, parce que nous avons maintenant une loi à cet égard, que nous nous engageons à respecter. Je ne crois pas que cela modifiera d'un iota la façon dont la Banque de Nouvelle-Écosse exerce ses activités. Tous nos employés sont formés. Ils sont tous munis de brochures, et nous sommes absolument certains qu'ils savent que les ventes liées sont absolument interdites.

Le sénateur Callbeck: Croyez-vous que la loi qui a été promulguée il y a quelques semaines est assez stricte? L'association des consommateurs croit qu'elle devrait être renforcée.

M. Godsoe: Je crois qu'elle est suffisamment stricte. Les lois ont tendance à être des instruments plutôt rudimentaires. Dans 10 ans, la loi sera la même, attendu que nous préférons fonctionner de cette manière. Nous pourrions alors la corriger, si cela n'a pas déjà été fait.

Le président: Merci beaucoup d'être venu ici aujourd'hui. Je constate que nous sommes allés bien au-delà de l'heure à laquelle nous avions dit que vous pourriez partir, mais mes collègues avaient un certain nombre de questions qu'ils voulaient vous voir aborder. Merci d'être venu nous voir cet après-midi.

Sénateurs, notre prochain témoin est M. Ed Clark, président et chef de la direction de Canada Trust. Si je ne me trompe, monsieur Clark, c'est la première fois que vous venez témoigner devant notre comité. Nous sommes ravis de vous avoir avec nous.

Nous avons eu l'occasion de lire votre déclaration liminaire. Comme les membres de notre comité veulent vous poser quelques questions, si vous pouviez limiter votre déclaration liminaire aux points principaux de votre mémoire sans le lire entièrement, nous vous en saurions gré.

M. Ed Clark, directeur général, Canada Trust: Mme Greta Wemekamp m'accompagne aujourd'hui. Elle est responsable de nos relations avec les gouvernements, et elle en sait beaucoup plus à ce sujet que moi-même.

Notre mémoire comporte un bref portrait de Canada Trust, parce que nous sommes souvent le joueur oublié. J'ai pensé que j'essaierais de vous donner des renseignements précis sur nous. Essentiellement, nous sommes une banque de taille moyenne qui, selon moi, s'en est tirée raisonnablement bien au cours des dernières années et qui représente la principale solution de rechange au système bancaire canadien.

Nous aimerions formuler quelques commentaires au sujet du rapport MacKay. Un commentaire général porte sur le penchant du rapport pour la réglementation. Nous craignons que, hormis le rapport MacKay proprement dit, la réaction probable du gouvernement à la fusion soit une réaction à la surconcentration qui prenne la forme d'une surréglementation visant à protéger le consommateur.

Nous sommes persuadés que l'histoire nous a enseigné que c'est la concurrence, et non pas la réglementation, qui empêche les prix d'augmenter et qui donne des choix aux consommateurs. Nous ne devrions jamais oublier que la réglementation favorise fondamentalement la grande entreprise au détriment de la petite. La réglementation nuit à la concurrence parce qu'elle a en définitive pour effet de nuire au petit joueur qui vient

We have a great fear that the net result of all this discussion will be another crushing burden of regulation, making Canada Trust less capable of being the alternative to the banks — the exact opposite of what people were trying to do.

When we look at the ownership rules, we understand the MacKay report is saying, in general, that they would like to have these organizations widely held while setting out categories for different categories. If you are to be a long-standing, large player, you should be widely held. They then stop and say, "But two of the key players who actually provide the competition and innovation in the market are not widely held. What are we to do?"

The Chairman: You and Power Corporation, and Great-West Life.

Mr. Clark: Great-West Life is under the Power Corporation umbrella.

Therefore, they grandfather them. Experience makes you worry when you try to translate this into legislation. When you try to have general legislation that prevents new players that are not widely held from coming in, but grandfathers others, the devil is in the detail, as the previous speaker said. In the end, you do not provide the degree of certainty about the ownership rules that allows the actors to continue in place.

As I think everyone is aware, investors do not like uncertainty. They leave markets where there is uncertainty. We have a fear that we will not get the kind of grandfathering that would allow Canada Trust and Power to stay in the game.

The insurance area is obviously controversial, and our position is that MacKay seems to have come up with a reasonable idea. I can understand why the National Bank, given the market in which they are operating, regards this as a very important area, because essentially their main competitor is able to sell insurance in the branches. Similarly, we are the only major, non-bank financial institution that is not able to access its customer base. If we left federal jurisdiction, we would be able to do so. That seems to be an unusual regime to impose on us.

We think that it is reasonable to say, "Well, here are two institutions. Why not let them try it out and actually assess the impact on the consumer and on the industry and see whether this works and whether you can indeed enforce tied-selling rules."

Since I assumed I would be asked questions on the bank mergers, I thought I might as well write my response. If you do not mind, I will actually read some of my text, because we are now into areas where people seem to need to be very precise.

concurrencer le gros joueur. À long terme, selon moi, cela a des effets défavorables, et non favorables, pour le consommateur.

Nous craignons fort que toute cette discussion ne débouche encore une fois sur un lourd fardeau de réglementation, qui empêchera Canada Trust d'être la solution de rechange aux banques, soit le résultat tout à fait opposé à ce que les gens tentent de faire.

En ce qui concerne les règles de propriété, nous constatons que les auteurs du rapport MacKay affirment, en général, qu'ils aimeraient que ces organisations aient de multiples propriétaires tout en fixant des catégories différentes. Si vous êtes un joueur de grande envergure qui est là depuis longtemps, alors le capital-actions devrait être réparti. Puis, les auteurs du rapport s'arrêtent et disent: «Mais dans le cas de deux des principaux joueurs qui procurent justement la concurrence et l'innovation au marché le capital-actions n'est pas réparti. Que devons-nous faire?»

Le président: Vous-même, Power Corporation et la Great-West.

M. Clark: La Great-West est chapeautée par Power Corporation.

Par conséquent, ils bénéficient de droits acquis. L'expérience montre qu'il est tout à fait problématique de légiférer là-dessus. Lorsque vous tentez d'avoir une loi générale qui empêche de nouveaux intervenants qui ne sont pas à propriété multiple d'entrer sur le marché, mais qui accorde en même temps des droits acquis à d'autres, les détails posent énormément de problèmes, comme l'a souligné l'intervenant précédent. Au bout du compte, vous n'établissez pas, au sujet des règles de propriété, une certitude qui permettrait aux acteurs de poursuivre leur travail.

Chacun le sait, les investisseurs n'aiment pas l'incertitude. S'il y a incertitude, ils quittent le marché. Nous craignons que nous n'obtiendrions pas le genre de droits acquis qui permettrait à Canada Trust et à Power de poursuivre dans la même veine.

Manifestement, le domaine de l'assurance est sujet à controverse, et nous estimons que le rapport MacKay semble avoir débouché sur une idée raisonnable. Je peux comprendre pourquoi la Banque Nationale estime, compte tenu du marché dans lequel elle évolue, qu'il s'agit d'un domaine très important, parce que, essentiellement, son principal concurrent peut vendre de l'assurance en succursale. De même, nous sommes la seule institution financière non bancaire majeure à ne pas pouvoir accéder à sa clientèle. Si nous pouvions nous soustraire à la compétence fédérale, nous pourrions le faire. On semble nous imposer un traitement inhabituel.

Nous pensons qu'il est raisonnable de dire: «Eh bien, voici deux institutions. Pourquoi ne pas leur laisser le soin d'évaluer les répercussions sur le consommateur et sur l'industrie et de voir si cela fonctionne et s'il convient vraiment d'imposer des règles quant à la vente liée?»

Comme j'ai présumé qu'on me poserait des questions sur la fusion des banques, je me suis dit que j'allais consigner ma réponse par écrit. Si cela ne vous dérange pas, je vous lirai quelques extraits de mon texte, parce que nous abordons

We like the focus of the MacKay report, which says this is ultimately an issue of protecting the retail consumer, the domestic consumer. By that, I mean the retail and small-business consumer. That is the focus of the Canada Trust organization. We are a pure retail financial institution with a focus on small business also. We are, in fact, concerned, however, about the bank mergers.

Will we end up with a regime that does preserve choice and competition? Where we may differ with some people is that we believe there are forces of consolidation that are definitely sweeping this industry. We believe that some consolidation is probably inevitable in Canada and is probably in the public interest if you want to preserve strong Canadian institutions.

We have taken a position that we have no objection, in principle, to Canadian firms participating in that consolidation trend, provided, and this is obviously an important proviso, that the mergers do not significantly reduce domestic competition.

We believe that conditions could be imposed on the merger proposals that would allow the proponents to pursue their chosen strategies while at the same time preserving adequate levels of competition and choice in Canada.

The MacKay report looks at the possible competitors. The report seeks to foster credit unions and small institutions. They clearly are a source of competition in places like Quebec or in the Lower Mainland of British Columbia. In time, it is conceivable that some of them could become significant national competitors. However, the reality is that they face real challenges, not only of scale and the scope of their product offerings, but in evolving their structures to enable them to overcome the challenges that all of us face in the business world.

As a non-bank, we obviously wish them well. However, we think it is unrealistic for policy-makers to assume that these institutions will be significant competitors to the banks in all regions in the near future.

Foreign banks are mentioned as a great help for competitive balance in the domestic system. We do not believe they represent a real competitive threat to the heart of retail banking, the core banking demand account business where the banks' dominance is greatest.

People who were working on the Bank Act in 1980 continuously said, if we open this system up, the foreign investors will come. The reality is they have not come yet. There is scant evidence that they have a degree of commitment and staying power that would allow us, from a public policy point of view, to base decisions about the structure of the domestic financial services industry on the assumption that they will now come.

maintenant des questions où les gens semblent avoir besoin d'être très précis.

Nous aimons l'orientation du rapport MacKay, qui mentionne qu'il faut en définitive protéger le consommateur de services bancaires de détail. Et par là, je veux dire celui qui reçoit les services bancaires de détail et les services bancaires offerts aux petites entreprises. C'est ce que vise l'organisation de Canada Trust. Nous sommes une institution financière qui se concentre exclusivement sur les services bancaires aux particuliers et aux petites entreprises. En fait, nous sommes réellement préoccupés par la fusion des banques.

Finirons-nous avec un régime qui preserve le choix et la concurrence? Notre opinion diffère parfois de celle de certaines personnes, parce que nous croyons que les forces de la fusion marquent de façon certaine notre industrie. Nous croyons qu'une certaine fusion est probablement inévitable au Canada et qu'elle répond probablement à l'intérêt public dans la mesure où nous voulons préserver la solidité des institutions canadiennes.

Nous avons adopté une position selon laquelle nous n'avons pas d'objection, en principe, à ce que des entreprises canadiennes suivent cette tendance, à condition toutefois — et cette réserve est importante — que les fusions ne réduisent pas indûment la concurrence sur le marché national.

Nous pensons que certaines conditions s'imposent pour, d'une part, permettre aux parties aux projets de fusion de poursuivre leurs stratégies et, d'autre part, assurer un niveau de concurrence et un choix raisonnables au Canada.

Le rapport MacKay s'attache au contexte concurrentiel. Il cherche à favoriser les coopératives de crédit et les caisses populaires, de même que les petits établissements, qui sont manifestement une source de concurrence pour les banques dans certaines régions, notamment au Québec et dans le sud-ouest de la Colombie-Britannique. Avec le temps, ces établissements pourraient devenir de sérieux concurrents pour les banques. Mais on ne peut encore présumer de rien considérant la taille de ces établissements et l'éventail limité de leurs produits, et compte tenu aussi de leur structure qui ne leur permet pas encore de relever un tel défi.

En tant qu'établissement non bancaire, nous leur souhaitons de réussir. Nous pensons en même temps qu'il serait malavisé pour nos décideurs de penser qu'à court terme ces établissements pourront offrir une concurrence solide aux banques dans toutes les régions.

Le rapport mise aussi beaucoup sur les banques étrangères pour assurer l'équilibre concurrentiel sur le marché national. Nous ne pensons pas qu'elles menacent véritablement le cœur des services bancaires aux particuliers, c'est-à-dire le marché des comptes à vue où la prédominance des banques est la plus marquée.

Les gens qui ont travaillé à la Loi sur les banques de 1980 ont constamment affirmé que, si nous ouvrons le système, les investisseurs étrangers allaient venir. Or ce n'est toujours pas le cas, et il semble de plus en plus évident que leur degré d'engagement et de continuité devra être pris en considération dans les décisions de politique publique fondamentale quant à la structure de notre secteur national des services financiers.

Apart from the Hong Kong Bank of Canada, no foreign bank has any significant presence in the Canadian domestic retail market. The greatest impact from foreign competitors will be in certain product areas such as credit cards, mutual funds and, we believe, selected areas of small business.

MBNA, Capital One, Wells Fargo, ING and others are focusing on discrete product lines through direct mail and telephone solicitations. None of these institutions has shown any intention of establishing a real presence here through a branch system.

We strongly believe that branches are important. We disagree completely with the assumption by some commentators that electronic and other distribution channels are eclipsing branches. This is not our experience and is not the trend in the industry. We should know. Canada Trust has proportionately more telephone banking and more Internet banking by a significant margin than any bank in Canada. We based our strategy on seeing how far we could push this so we would know whether branches matter or not — and they do.

Virtually all new customer relationships originate through branches. In our experience, electronic banking complements branch transactions. You may be interested to know one simple fact: The customers who currently use our Internet banking system indeed visit our branches more frequently than customers who do not use Internet banking.

The proponents of the mergers assert that foreign competition is real and important. It is, and we at Canada Trust are taking it seriously. However, this is quite different from saying that the foreign competitors now entering Canada are now, or soon will be, so substantial and permanent that we should make public policy decisions around them.

Given all these factors, we think the prudent course for policy-makers in assessing the impact of the proposed mergers is to look at the existing players. They should particularly look at the players who have sufficient operating experience, capital strength, and synergy potential to be effective sources of competition nationally.

What is our suggested framework for approving the mergers? The mega-bank proposals would eliminate two national competitors. Both are significantly larger than the remaining competitors in the market except for the Bank of Nova Scotia.

If customers walk out of a mega-bank branch because they have been turned down for a loan or because they are dissatisfied, we believe that they should not suffer such a significant reduction in competitive choice of national financial institutions. This means that public policy, to the extent practical, should try to replace the lost competitors, given the importance of these institutions to the competitive structure today.

À l'exception de la Banque Hongkong du Canada, aucune banque étrangère ne s'est encore vraiment taillé une place sur le marché canadien des services aux particuliers. La véritable présence des concurrents étrangers se fera sentir dans certains secteurs de produits comme les cartes de crédit, les fonds communs de placement et certains services à la petite entreprise.

MBNA, Capital One, Wells Fargo, ING et d'autres ciblent des produits distincts par du publipostage et de la prospection par téléphone. Aucune de ces entreprises n'a toutefois démontré une volonté de s'établir au Canada en se dotant d'un réseau de succursales.

On ne saurait pourtant nier l'importance des succursales. D'ailleurs, à cet égard, nous réfutons l'hypothèse de certains commentateurs selon laquelle l'électronique et les autres canaux de distribution tendraient à faire disparaître les succursales. Notre expérience nous indique le contraire, et nous sommes bien placés pour en juger. En effet, toutes proportions gardées, le nombre de clients des services bancaires par Internet de Canada Trust est supérieur à celui de beaucoup de banques. Par notre stratégie, nous nous sommes efforcés de voir à quel point nous pourrions promouvoir ces services, ce qui nous permettrait de savoir si les succursales sont importantes ou non. Nous avons vu qu'elles le sont.

Essentiellement, c'est à partir des succursales que les banques attirent de nouveaux clients. Selon notre expérience, les services bancaires électroniques servent de complément aux opérations en succursales. À ce sujet, il est intéressant de noter que le client de nos services bancaires électroniques utilise davantage notre réseau de succursales que notre client moyen.

Les parties aux projets de fusion confirment que la concurrence étrangère est réelle et importante. Elle l'est en effet, et Canada Trust prend la chose très au sérieux. Mais en même temps, on ne saurait prétendre que cette concurrence étrangère s'exerce déjà ou qu'elle sera bientôt appréciable et permanente au point de nous obliger à prendre des décisions de politique publique à cet égard.

Compte tenu de tous ces facteurs, nous pensons que la meilleure façon pour les décideurs d'évaluer l'impact des fusions proposées est d'observer les participants actuels et, en particulier, ceux qui en raison de leur expérience sur le plan de l'exploitation, de leurs assises financières et de leur potentiel de synergie sont susceptibles d'exercer une concurrence efficace à l'échelle nationale.

Voyons maintenant, selon le cadre que nous proposons, à quelles conditions les fusions pourraient être approuvées. Les méga-banques élimineraient deux concurrents nationaux. Or, les deux devancent largement leurs autres concurrents au chapitre de la taille, à l'exception de la Banque de Nouvelle-Écosse.

Aussi, dans le cas où un consommateur décidait de rompre ses liens avec une succursale d'une méga-banque soit parce qu'on lui a refusé un prêt, soit parce qu'il est insatisfait, nous pensons qu'il ne devrait pas être pénalisé pour un choix trop limité en raison du nombre restreint d'établissements financiers nationaux. Donc, dans la mesure du possible, la politique publique devrait chercher à remplacer les concurrents ainsi éliminés, compte tenu de leur importance dans le contexte concurrentiel actuel.

We also believe that the institutions that remain after consolidation should, again to the extent practical, be balanced in size.

Having identified the players in the policy objective, how can the government achieve it in the event the mergers proceed? We think one condition should be that the merged banks divest of a significant portion of their customers and their related assets and liabilities, so that neither of them will have excessive market dominance in any of their main products. The assets to which we refer are: Retail banking customer relationships — that is to say, whole relationships, not individual products or physical premises — and credit cards and brokerage in properly defined local and national markets.

Doubts have been raised about the effectiveness of such divestitures. Will the customers consent? Will they gravitate or be pulled back to the old bank? This technique has been widely used in the United States for some time. No one knows how it will work in Canada.

We have given considerable thought to this issue and we would be willing to participate as a buyer on terms and conditions that we believe will mitigate these legitimate concerns. We believe there will be others who will also be interested.

Exactly how much market share the merged banks should have in a fully competitive market is an area of considerable discussion. The Competition Bureau guidelines are 65 per cent and 35 per cent. These tests are the first screen and it is up to the Competition Bureau to look at local markets and make a decision as to whether or not the test should be higher or lower. A research paper prepared for the MacKay task force suggests that the Competition Bureau could seek a 25 per cent ceiling on the merged banks' market share in certain markets, as was done in the Imperial Oil and Texaco merger.

Assuming that such divestitures are commercially feasible, what would they have to look like to mitigate the merger's impact on competition and choice? We believe that the divestitures should be substantial, focusing not only on the market share left with the merger proponents, but also on the size and scope of the buyer after the transaction.

The divestitures will not achieve their policy objective unless the post-transaction buyer is of such a size and scope relative to the merged banks that it can compete effectively and provide consumers and small business with real choice.

If the government is concerned about excessive concentration resulting from the bank mergers, it should seek a structural remedy, such as divestitures, rather than seek to regulate price and other terms of business, thereby imposing costs on all competitors.

Nous pensons aussi que les établissements non touchés par les fusions devraient être de taille comparable, toujours dans la mesure du possible.

Une fois connus les participants et l'objectif de la politique, comment le gouvernement peut-il respecter cet objectif dans l'éventualité où les fusions se réalisent? Nous pensons que l'une des conditions est que les banques fusionnées acceptent de renoncer à une proportion considérable de leurs clients et des éléments d'actif et de passif qui y sont associés pour éviter que certains d'entre eux n'exercent une dominance indue sur le marché pour n'importe lequel de leurs principaux produits. Ces éléments d'actif comprennent l'ensemble des services bancaires aux particuliers, et non pas seulement certains produits ou certaines installations matérielles, les cartes de crédit et les services de courtage dans des marchés locaux et nationaux bien définis.

Des doutes ont été soulevés quant à l'efficacité de tels dessaisissements. Les clients y consentiront-ils? Seront-ils intégrés par l'acquéreur ou, au contraire, tentés de revenir à leur ancienne banque? Bien que cette technique soit largement utilisée aux États-Unis depuis un certain temps déjà, personne ne peut prédire comment elle fonctionnera au Canada.

Nous avons étudié cette question et serions disposés à participer en tant qu'acquéreur, selon certaines conditions qui à notre avis permettraient d'atténuer ces préoccupations tout à fait légitimes. D'autres pourraient certainement être intéressés aussi.

Mais exactement quelle part de marché serait jugée acceptable pour les banques fusionnées dans un marché parfaitement concurrentiel? D'après le Bureau de la concurrence, elle devrait se situer entre 35 p. 100 et 65 p. 100. Ces limites sont évidemment arbitraires, et le Bureau de la concurrence pourrait déterminer s'il convient de les relever ou de les abaisser pour les marchés locaux. De fait, un document préparé pour le groupe de travail MacKay laisse entendre que le Bureau de la concurrence impose aux banques fusionnées un plafond de 25 p. 100 dans certains marchés, comme on l'avait fait dans le cas de la fusion entre la Compagnie pétrolière Impériale et Texaco.

Maintenant, en supposant que ces dessaisissements soient réalisables d'un point de vue commercial, comment faudrait-il procéder pour réduire l'impact des fusions sur la concurrence et sur le choix des consommateurs? Nous pensons que les dessaisissements devraient être considérables et non seulement limiter la part de marché accordée aux parties aux projets de fusion, mais tenir compte également de la taille et de l'envergure de l'acheteur, après la transaction.

L'objectif de politique publique poursuivi ne sera atteint que dans la mesure où la taille et l'envergure de l'acheteur après la transaction lui permettent d'exercer une concurrence efficace et d'offrir un choix aux consommateurs et aux petites entreprises.

Si le gouvernement craint une concentration excessive à la suite des fusions, il devrait chercher une solution structurelle (par exemple les dessaisissements) au lieu d'essayer de réglementer les prix et les autres conditions dans lesquelles nous exerçons nos activités, et ce faisant d'imposer des coûts à l'ensemble des établissements concurrents.

We understand and support the desire to protect the consumer. However, we cannot be expected to freeze or cut prices if we cannot in share the merger benefits. The only way to lower prices is to ensure effective competition.

The more conditions such as price reductions are imposed as part of the merger approval process, the greater must be the divestiture of the assets of the merger partners to even out the playing field. A balance needs to be created between the consolidated and non-consolidated companies to prevent massive market dominance by the two merged banks. However, if the government wishes to impose conditions such as employment guarantees, community reinvestment requirements, or small-business loan guarantees, we believe they should only be imposed on the merging companies, not on the whole industry. We believe there is an important distinction between conditions and general policy.

In summary, the MacKay report is a well-researched and well-written document. We have a number of concerns, particularly that the risks of over-concentration will be permitted, and an attempt will be made to mitigate its effect through over-regulation. We have suggested some alternatives that would permit consolidations to continue, yet would support a healthy and competitive banking market and meet the MacKay report's goal of creating competition and choice that will benefit consumers. Thank you.

Senator Kroft: Welcome, Mr. Clark. My first problem is trying to understand what you are. I do not know whether you are an anachronistic part of the past that somehow keeps going, or a vision of the future. I refer to the whole corporate you. Some of the things you have talked about address that.

I am interested that you are here, like your predecessor in that chair, unafraid of foreign competition. That does not seem to be a major part of your thinking.

I want to draw attention to a few things that I think are unique. On the question of what you are, on page 2 you say, "We are the only exclusively retail bank in Canada," and on page 5 you describe yourself as a non-bank. I am trying to get down to the basics of what you are. Are you page 2 or page 5?

Mr. Clark: Legally, we are not allowed to describe ourselves as a bank. The Bank Act prohibits that. We are clearly a retail bank to the ordinary person, but to the lawyer, we are the only non-bank in existence.

With regard to foreign competition, we think that foreigners are very significant competition in the products with which they are choosing to enter Canada. In the United States, unlike Canada, there was a long period in which the universal banks did not become as universal as the banks in Canada and they lost market share in selected products to mono-lines — credit cards and mutual funds. Those are world-scale institutions. MBNA or

Nous comprenons et appuyons la volonté de protéger le consommateur, mais on ne peut nous demander de réduire ou de geler les prix si nous ne pouvons nous aussi tirer certains avantages des fusions. La seule façon d'abaisser les prix est d'assurer une concurrence efficace.

Plus on imposera de conditions dans le cadre du processus d'approbation de la fusion, plus les nouveaux partenaires seront incités à se dessaisir de certains éléments d'actif pour rendre les règles du jeu plus équitables. Il faut arriver à un équilibre entre les sociétés regroupées et celles qui ne le sont pas pour éviter une nette dominance des banques fusionnées sur le marché. Toutefois, si le gouvernement souhaite imposer des conditions comme des garanties d'emploi, des exigences de réinvestissement dans la collectivité ou encore des garanties en matière de prêts à la petite entreprise, nous pensons que ces conditions devraient viser uniquement les sociétés fusionnées et non l'ensemble du secteur. Il faut faire une distinction entre les conditions et la politique générale.

Bref, le rapport MacKay est bien documenté et bien rédigé. Toutefois, certains aspects nous préoccupent. Entre autres, nous craignons une concentration excessive, dont on tenterait ensuite d'atténuer les effets par une surréglementation. Nous avons proposé des solutions de rechange qui permettraient à la vague de regroupements de se poursuivre, tout en soutenant un marché bancaire sain et concurrentiel et en répondant au but du rapport MacKay, à savoir créer un climat concurrentiel et des choix dont bénéficieront les consommateurs.

Le sénateur Kroft: Soyez le bienvenu, monsieur Clark. Dans un premier temps, j'ai du mal à comprendre qui vous êtes. Je n'arrive pas à déterminer si vous êtes un anachronisme qui, d'une façon ou d'une autre, continue de se manifester ou encore une vision de l'avenir. Je fais référence à la personne morale totale que vous représentez. Certains de vos propos s'y rapportent.

Je suis intéressé de constater que vous êtes ici, tout comme la personne qui vous a précédé dans ce fauteuil, sans crainte vis-à-vis de la concurrence étrangère. Voilà qui ne semble pas faire partie de votre réflexion.

J'aimerais attirer votre attention sur certains aspects qui, à mon avis, sont uniques. Quant à savoir qui vous êtes, vous dites être, à la page 2, la seule banque axée exclusivement sur le détail au Canada; puis, à la page 5, vous vous décrivez comme une non-banque. J'essaie de comprendre qui vous êtes vraiment. Votre réalité est-elle celle de la page 2 ou encore celle de la page 5?

M. Clark: La loi ne nous autorise pas à nous décrire comme une banque. La Loi sur les banques l'interdit. Au lieu de la personne ordinaire, nous sommes de toute évidence une banque de détail, mais, aux yeux de l'avocat, nous sommes la seule non-banque qui existe.

En ce qui concerne la concurrence étrangère, nous pensons que les étrangers représentent une concurrence très significative à l'égard des produits avec lesquels ils choisissent d'entrer au Canada. Aux États-Unis, contrairement au Canada, les banques universelles, pendant une longue période, ne sont pas devenues aussi universelles que le sont les banques au Canada, et elles ont perdu leur part du marché de certains produits choisis au profit

Capital One are about the same size as we are, except they are in a single product called credit cards. They are using their infrastructure to come across the border at a very low marginal cost, raid the Canadian market and pick off 10 per cent or 15 per cent of the credit card business. That clearly impacts us immediately. We were business partners with Capital One. We understand them extremely well.

I do not say we are not afraid of what Capital One will do to the credit card business in Canada, but we must understand the importance of the credit card business and the mutual fund business in the total banking business. The bulk of the profits in the banking business are still in the core banking chequing account, and that is still a branch-oriented business. The only reason we have a 15 per cent rate of return in retail banking and the other retail banks have a 25 per cent rate of return is that they have a much larger share of that core banking because they have 1,500 branches and we have 400 branches.

Senator Kroft: That takes me to my next question on the issue of branches. You probably have a perspective on what is happening with branches, and perhaps what will happen in the future, that is quite different from that of almost anyone else we have heard. I think I have fallen into the idea that branches are a disappearing species and that many things that are happening are being forced on the system because they are no longer a feasible part of the financial system. You have certainly made a strong point. Is there anything further you would like to add to that?

Mr. Clark: If you had asked this five years ago, I probably would have echoed conventional wisdom at that time, which was that direct banking, electronic banking, was going to overtake branch banking. I would say that today, among the more sophisticated analysts in the business, that is regarded as a view that was wrong five years ago. We have learned, painfully, how wrong it is. It has not reached the point where the average person on the street is reading about it in the newspaper, but the industry has changed its view, as have we. We thought that we could go into direct banking, compete with the five major banks, and take market share without extending our branch network. As I said, we have a substantially higher proportion of our customer base in telephone banking and Internet banking than any of those. We have put huge resources in that area and found that it was not true. In fact, people originate their relationship in the branch. Electronic banking has allowed the large banks to tie the customer even more to them and they are even harder to extract. We got into telephone banking and 18 months later the Royal Bank builds exactly the same telephone banking centre as we have. There is nothing about the technology which is proprietary. They can duplicate that.

d'établissements qui n'offrent qu'un seul type de produit — les cartes de crédit et les fonds communs de placement. Il s'agit là d'institutions qui exercent leurs activités à l'échelle mondiale. Les sociétés MBNA ou Capital One ont à peu près la même taille que nous, à ceci près qu'elles se spécialisent dans un produit unique, à savoir les cartes de crédit. Elles utilisent leur infrastructure pour traverser la frontière à un coût marginal très bas, inondent le marché canadien et recueillent au passage 10 ou 15 pour 100 de l'activité liée aux cartes de crédit. De toute évidence, voilà qui a sur nous des impacts immédiats. Nous sommes associés en affaires avec Capital One. Ces entreprises, nous les comprenons extrêmement bien.

Je ne voudrais pas laisser croire que ce que fera Capital One au marché canadien des cartes de crédit ne suscite en nous aucune crainte. Cependant, nous devons comprendre l'importance que revêtent le marché des cartes de crédit et le marché des fonds communs de placement pour l'ensemble des activités bancaires. Dans le secteur bancaire, ce sont toujours les comptes bancaires et les comptes chèques de base qui génèrent les gros des profits, et ces activités demeurent axées sur les succursales. Si, dans les services bancaires de détail, nous avons un taux de rendement de 15 p. 100, tandis que les autres banques de détail ont un taux de rendement de 25 p. 100, c'est parce qu'elles détiennent une part beaucoup plus grande de ces activités de base, ce qui s'explique par le fait qu'elles ont 1 500 succursales tandis que nous n'en avons que 400.

Le sénateur Kroft: Voilà qui m'amène à la question suivante, qui porte sur les succursales. Au sujet de ce qui se passe dans les succursales et, peut-être, de ce qui s'y passera à l'avenir, vous avez probablement une perspective tout à fait différente de celle de la quasi-totalité des témoins que nous avons entendus. Je crois bien en être venu à la conclusion que les succursales sont une espèce en voie de disparition et qu'une bonne part de ce qui se fait dans ce domaine est imposée au système — parce que les succursales ne constituent plus un élément praticable du système financier. Vous vous êtes assurément exprimé avec force. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

M. Clark: Si vous m'aviez posé la question il y a cinq ans, j'aurais probablement repris à mon compte les idées reçues de l'époque, à savoir que les services bancaires électroniques, la banque électronique, allaient supplanter le réseau de succursales bancaires. Je dirais que la plupart des analystes chevronnés du secteur affirmeraient que ce point de vue, tel qu'avancé il y a cinq ans, était erroné. Nous en avons fait le douloureux constat. La situation n'est pas critique au point où le citoyen moyen lira dans le journal des articles à ce sujet, mais l'industrie, tout comme nous, a, sur ce point, changé son fusil d'épaule. Nous pensions pouvoir faire notre entrée dans le secteur des services bancaires électroniques, soutenir la concurrence des cinq banques principales et accaparer une part du marché sans avoir à étendre notre réseau de succursales. Comme je l'ai indiqué, la proportion de nos clients qui utilisent les services bancaires téléphoniques et les services bancaires par Internet est nettement supérieure à celle de toute autre institution. Nous avons investi des ressources colossales dans ce secteur pour constater que l'hypothèse ne se vérifiait pas. En fait, la relation prend racine dans la succursale. Les services bancaires électroniques ont permis aux grandes

When we try to steal a Royal Bank customer, they say, "Not only would I have to leave my branch, but all my bill payments are being done over the phone. I already have my web site set up with the Royal Bank relationship." As a result of direct electronic banking, it is even harder to move customers today than it was before. The industry dynamics have changed greatly from what originally people thought they would be.

Senator Kroft: Therefore, it is a fundamental industry issue and, although you are obviously not averse to it, you are not suggesting that the sale of insurance or other expanded services through the branches is necessary to preserve the survival of those branches.

Mr. Clark: I do not believe so. I think that whether or not you sell insurance through the branches is entirely a question of whether or not you believe it is in the interests of the consumer. It is not in the interests of the banking system.

Senator Kenny: On this point, we have seen a terrific growth in direct selling of insurance over the last decade at the expense of folks who, in effect, operated branches. How do you square those two?

Mr. Clark: That is a very good question because we happen to own Meloche Monnex, which is in the top three of the direct property and casualty insurance companies. It is growing twice as fast as the traditional companies that are using individual agents. There is an example of where face to face is losing ground to the direct bank approach. I am not saying that in our own system, where people do transactions and where they originate business is not moving from the branches to other areas. Indeed, it is. There is no question that it is. We believe that we are going to sell a significant amount of lending business over the phone.

The issue is how to get the customer in the first place. In our experience, if you ask consumers, they will say they choose their bank based on proximity to home or work. I do not know why that is not the case in auto or home insurance, but it is clear that today people choose to have their basic, core banking account through the branches.

Another example is Schwab in the United States. Seventy per cent of Schwab new accounts are opened in the branches rather than over the phone. Schwab found they could not extend across the United States without building a branch system across the country.

banques de s'attacher les consommateurs encore davantage, et ils sont encore plus difficiles à leur arracher. Nous avons fait notre entrée dans les services bancaires électroniques, et, dix-huit mois plus tard, la Banque Royale s'est dotée d'un centre de services bancaires électroniques identique au nôtre. Dans la technologie, il n'y a rien d'exclusif. On peut la copier. Lorsque nous tentons de soutirer un client à la Banque Royale, on nous répond: «Je devrais quitter ma succursale, mais en plus je paie toutes mes factures par téléphone. Mon site Web est déjà raccordé à la Banque Royale.» En raison des services bancaires électroniques, il est encore plus difficile qu'auparavant de soutirer des clients à nos concurrents. La dynamique de l'industrie est tout à fait différente de ce qu'on avait escompté à l'origine.

Le sénateur Kroft: Il s'agit donc, au sein de l'industrie, d'un problème fondamental. Bien que vous ne vous y opposiez pas, vous n'affirmez pas non plus que la vente d'assurance ou d'autres services élargis par l'intermédiaire des succursales soit nécessaire à la survie de ces dernières.

M. Clark: Je ne le crois pas. La question de savoir s'il convient ou non d'autoriser les succursales à vendre de l'assurance a uniquement trait à l'intérêt du consommateur. Ce n'est pas dans l'intérêt du système bancaire.

Le sénateur Kenny: Sur ce point, nous avons été témoins d'une croissance formidable de la vente directe d'assurance au cours de la dernière décennie, aux dépens des personnes qui, dans les faits, exploitaient des succursales. Conciliez-vous ces deux phénomènes?

M. Clark: C'est une très bonne question puisqu'il se trouve que nous possédons Meloche Monnex, l'une des trois principales compagnies d'assurances I.A.R.D. ayant recours à la vente directe. La société a une croissance deux fois plus rapide que celle des compagnies traditionnelles qui font appel à des agents. Voilà un secteur où le service en personne perd du terrain au profit de l'approche des services bancaires électroniques. Je n'essaie pas de vous dire que, au sein de notre propre système, l'endroit où les consommateurs effectuent leurs transactions et dont ces dernières émanent n'est pas en voie de passer des succursales vers d'autres secteurs. En effet, c'est bien le cas. Cela ne fait aucun doute. Nous nous attendons à ce qu'une bonne partie de nos opérations de prêt s'effectue par téléphone.

La question est de savoir comment on peut rejoindre le consommateur dans un premier temps. Selon notre expérience, les consommateurs, lorsqu'on les interroge, affirment choisir leur banque en fonction de sa proximité de la maison ou du travail. J'ignore pourquoi il en va autrement dans l'assurance-automobile ou dans l'assurance-maison, mais il est clair que les consommateurs d'aujourd'hui, le moment venu d'ouvrir un compte bancaire de base, optent pour le réseau des succursales.

La société Schwab des États-Unis est un autre exemple. Soixante-dix pour cent des nouveaux comptes de Schwab sont ouverts dans les succursales plutôt que par téléphone. La société en est venue à la conclusion qu'elle ne pouvait s'étendre aux États-Unis sans se doter au préalable d'un réseau de succursales dans tout le pays.

Senator Kroft: Your divestiture proposal is an interesting one. Do you see a full audience of buyers out there for these components? I am trying to understand the market-place.

Mr. Clark: I think it is a limited market-place if you take our framework. It is not a matter of whether they can sell off a couple of branches here and a couple of branches there, because I do not think that will achieve the public policy purpose. I think the fundamental dilemma that we have as a nation is that there are two principles. All the people you have had in front of you are intelligent people who understand their business. Yet, they have clearly different views. Then, you ask: Why do they come to different views? It is because there is one principle that says we ought to preserve competition because that is the only way to protect the consumer. The other principle says: We understand there are economies of scale and there is consolidation going on in financial services. Thus, right now, people are saying that you either have to choose one principle or the other. Either sacrifice competition in order for me to survive, to get my consolidation, or you say you don't care about consolidation, it is not worth giving up competition.

We are saying: Is there any place where the two intersect, where you would be comfortable? I think the core of the issue is that you are losing two large national players. We have lost competitors in the market-place. Royal Trust, National Trust, and Montreal Trust went out of the market-place and fundamentally, no one fundamentally. All those companies are significantly smaller than the two companies we are talking about taking out of the market-place. To take the Bank of Montreal and the Toronto Dominion Bank out of this market-place is a significant reduction in choice. What we are saying is, in the end, if you want to do that because of principle one, then you have to ask who could replace them. The truth is that there are a limited number of players who have the capital, the management structure, and the capacity to replace them. We are obviously one of them, as is Hong Kong Bank, National Bank, and Power Corporation. You start to run out of names after you go through those.

If you want to approve the mergers, then we are saying that you have to say, "We will only do that if there are enough divestitures from the merging partners to the actors remaining that we restore the competitors we are losing." That is the only way to protect the consumer.

Senator Oliver: After hearing your consolidation proposal, I wonder why in the world anyone would want to think about merging, because you would not have them left with very much. You would take away their customers, their credit cards, and their brokerage. Yet, at the end, you want them to be the same size. What is left?

Le sénateur Kroft: Votre projet de dessaisissement m'apparaît intéressant. Y a-t-il tout un contingent d'acheteurs potentiels pour ces composantes? J'essaie de comprendre le marché.

M. Clark: En fonction de notre cadre, je pense que le marché est limité. La question n'est pas de savoir si on peut vendre deux ou trois succursales ici ou là parce que, à mon avis, une telle mesure ne répondrait aux objectifs de la politique gouvernementale. Le fait que nous sommes en présence de deux principes est, à mon avis, le dilemme fondamental auquel nous sommes confrontés en tant que nation. Tous les témoins qui ont comparu devant nous sont des personnes intelligentes qui sont bien au fait de leurs affaires. Pourtant, elles ont exprimé des points de vue tout à fait différents. On se demande alors comment elles en sont venues à de telles vues divergentes. Parce que, en vertu de l'un des principes, nous devons préserver la concurrence parce que c'est le seul moyen de protéger le consommateur. En vertu de l'autre principe, nous devons comprendre qu'il est possible de réaliser des économies d'échelle et que des regroupements s'effectuent dans les services financiers. À l'heure actuelle, on nous dit qu'il faut choisir un principe ou l'autre. Sacrifiez la concurrence pour que je puisse survivre et réaliser le regroupement que je préconise, ou dites que vous ne vous souciez guère des regroupements que, à vos yeux, ils ne valent pas qu'on renonce à la concurrence.

Ce que nous nous demandons, c'est s'il y a un point de convergence entre les deux où vous seriez à l'aise. À mon avis, le noeud du problème, c'est qu'on perd deux importants joueurs nationaux. La Compagnie Trust Royal, la Compagnie Trust National et la Compagnie Montréal Trust ont quitté le marché, et fondamentalement, personne — Ces compagnies sont toutes beaucoup plus petites que les deux sociétés qui pourraient quitter le marché. Sortir du marché la Banque de Montréal et la Banque Toronto-Dominion, c'est réduire nettement les choix offerts au consommateur. Ce que nous disons, c'est que, si, en dernière analyse, vous choisissez de vous engager dans cette voie en raison du premier principe, vous devrez vous demander qui pourra remplacer les sociétés qui ont disparu. La vérité, c'est que le nombre de joueurs qui ont les capitaux, la structure de gestion et la capacité de les remplacer est limitée. De toute évidence, nous sommes l'un d'entre eux, au même titre que la Banque Hongkong, la Banque Nationale et Power Corporation. Après avoir fait le tour des institutions qui précèdent, on se trouve vite à court de noms.

Si vous décidez d'approuver les fusions, vous devez, à notre avis, vous dire: «Nous n'irons de l'avant que si les partenaires qui fusionnent leurs activités se départissent auprès des acteurs qui restent d'un nombre d'actifs suffisant pour rétablir la concurrence que nous perdons.» C'est la seule façon de protéger le consommateur.

Le sénateur Oliver: Après vous avoir entendu exposer votre projet de regroupement, je me demande pourquoi quiconque songerait à une fusion puisque, en réalité, vous ne laissez pas grand chose aux intéressés. Vous voudriez vous emparer de leurs clients, de leurs cartes de crédit et de leur service de courtage. En dernière analyse, pourtant, vous voulez qu'ils soient de la même taille. Que reste-t-il?

Mr. Clark: Part of the issue here depends on whether you take what they have said literally or whether you infer that they mean something else. They started this debate by saying that they wanted to go international, to be large enough to compete on a global scale in global business, which is really the capital markets business. If you said that, I could say: Why not take everything but the retail side of the Bank of Montreal and you can get all those things? You can have your operations in Mexico and you can be large.

If you take a look at the income, the domestic retail side of the Bank of Montreal, you will see that is about one-half their income. No one is objecting to their having that one-half of the Bank of Montreal.

In the case of the TD, the non-domestic retail side is 60 per cent. No one is objecting to the CIBC having control of Waterhouse in the United States. It is a very attractive prize to get hold of. There is a lot that is left to them.

The issue then is the remaining 40 per cent — or the 50 per cent in the case of the Bank of Montreal. How much of that would they have to divest in order to build up the other players, so that you would be satisfied that you are left now with a structure that is about as competitive as the structure which existed before? I think it is a business decision. The Competition Bureau will have to determine that.

I believe that there is a place where the institution would say, "I still get most of what I had. In the case of the Royal Bank, I get 50 per cent right away. If I get any of that retail side, I end up significantly bigger than when I started." In the case of the CIBC, as I say, you get 60 per cent of the TD, and then I will get some of that retail side but I will not keep it all.

Senator Oliver: I heard what you said about the credit unions not really being ultimately competent to be good competition for the banks. I am wondering if, implicit in that conclusion, you are saying, therefore, that if competition is that important to us in Canada, maybe we should look somewhere else. You have mentioned that there are not that many other players. There is Power Corporation, the Hongkong Bank, and so on. However, the Hongkong Bank does have retail branches out west. Should we not be looking at bringing in more foreign banks like Hongkong Bank, Deutschebank and others, giving them the opportunity to have retail branches and let them be the real competition for you and the other banks?

Mr. Clark: I think we should encourage the foreigners to come in in any way we can, as long as they come in on the same level playing field as the rest of us. The reality is, that is the playing field they have today.

Senator Oliver: You are not widely held and you have been grandfathered by MacKay.

M. Clark: La question qui se pose ici est de savoir si vous interprétez leurs propos de façon littérale ou si vous inférez des intentions différentes de leur part. À l'origine du débat, ils ont dit vouloir s'attaquer aux marchés internationaux et être suffisamment grands pour soutenir la concurrence mondiale dans une entreprise mondiale, ce qui veut dire, au fond, les marchés financiers. Si vous me teniez de tels propos, je vous répondrais: «Pour obtenir tout cela, pourquoi ne pas prendre toute la Banque de Montréal, sauf le secteur du détail? Vous pourriez être présent au Mexique, et vous seriez gros.»

Du point de vue du revenu, le secteur du détail national de la Banque de Montréal compte pour environ la moitié des revenus de l'institution. Personne ne s'oppose à ce qu'ils s'emparent de cette moitié de la Banque de Montréal.

En ce qui concerne la Banque TD, le secteur du détail non national compte pour 60 p. 100 des revenus. Personne ne s'oppose à ce que la CIBC contrôle la société Waterhouse aux États-Unis. Il s'agit d'un enjeu très attrayant. Il leur reste beaucoup.

La question qui se pose a donc trait aux 40 p. 100 qui restent — ou aux 50 p. 100 dans le cas de la Banque de Montréal. De quelle proportion de ces activités devraient-ils se départir pour renforcer les autres intervenants, de façon que vous ayez l'assurance que la nouvelle structure est tout aussi concurrentielle que l'ancienne? À mon avis, il s'agit d'une décision d'affaires. Le Bureau de la concurrence devra trancher.

À mon avis, il y a un seuil à partir duquel l'institution dirait: «Je conserve la majeure partie de ce que j'avais. Dans le cas de la Banque Royale, j'obtiens 50 p. 100 d'entrée de jeu. Si je récupère une partie des activités liées au détail, ma taille est nettement supérieure à ce qu'elle était au départ.» Dans le cas de la CIBC, comme je l'ai indiqué, elle obtient 60 p. 100 de la Banque TD, plus une partie du secteur du détail, mais elle ne pourra tout garder.

Le sénateur Oliver: Je vous ai entendu dire que, en dernière analyse, les coopératives de crédit ne sont pas aptes à soutenir efficacement la concurrence des banques. Je me demande si votre conclusion implicite n'est pas que les Canadiens, s'ils valorisent la concurrence, devraient se tourner vers ailleurs. Vous avez dit que les autres intervenants possibles sont peu nombreux. Il y a Power Corporation, la Banque Hongkong, et cetera. Cependant, la Banque Hongkong possède des succursales dans l'Ouest. Ne devrions-nous pas chercher à attirer un plus grand nombre de banques étrangères comme la Banque Hongkong, la Deutsche Bank et d'autres, leur donner la possibilité d'exploiter des succursales de détail et leur laisser le soin de vous concurrencer et de concurrencer les autres banques?

M. Clark: Je pense que nous devrions encourager les institutions étrangères à venir s'établir ici par tous les moyens à notre disposition, tant et aussi longtemps qu'elles sont assujetties aux mêmes règles du jeu que nous. La réalité, ce sont les règles du jeu qu'on nous impose aujourd'hui.

Le sénateur Oliver: Vous n'êtes pas une société à grand nombre d'actionnaires, et le rapport MacKay vous a conféré des droits acquis.

Mr. Clark: There is nothing preventing Citibank from coming into Canada today. It already has retail branches. Today, Citibank has fewer retail branches in Canada than they did 10 years ago. Citibank is really the only case of an international retail bank, and they have not chosen to expand in Canada. You have to confront the issue of why not? It is not because they lack economies of scale. It is not because they do not know how to play the retail business in other countries. Yet they do not come to Canada.

I think we have the illusion that if we just ask them they will come. We have been asking them for 20 years and they have not come. In fact, they have withdrawn in the last 20 years and not entered Canada. Why is that? Because what we have is a highly competitive market. The margins are thinner here. The ROEs are lower. God bless them, they are my competitors, but they are darned good at the business they do. It is a tough business in which to survive.

We are the only trust company that has survived the last 10 years. Everyone else has been bought by these five banks.

Why would you as a foreigner go into a market-place in which your competitors have dominant market share and have succeeded in putting all the domestic competitors out of business except for us? Why enter a market-place with lower rates of return than those which you can earn in your home, at much thinner margins, in order to offer the consumer a better-value package? They will not come. That is why I do not think it is reasonable to expect that they will offer the competitive alternative.

Senator Oliver: You spent a lot of time talking about mergers. One of the things the MacKay task force talked about was strategic alliances. I asked Peter Godsoe about that. Could you first define what a strategic alliance means to you in the banking business? Let us know whether or not, in your mind, this is a reasonable alternative to mergers.

Mr. Clark: I guess there are all sorts of strategic alliances where people join together either to merge their back rooms or merge research or to work together, but keep their independence as organizations. I have to say I am sceptical of them. There are not a lot of examples around the world where they survive on a long-standing basis. There are tensions when two parties have different economic ownership and therefore interests. Generally, after the strategic alliance, they merge or break apart because, ultimately, organizations have different economic goals. I do not believe that it is an answer to the problem.

M. Clark: Rien n'empêche la Citibank de s'établir au Canada aujourd'hui. Elle possède déjà des succursales de détail. Aujourd'hui, elle compte moins de succursales de détail au Canada qu'il y a 10 ans. La Citibank est la seule banque de détail internationale qui existe, et elle n'a pas choisi d'élargir ses activités au Canada. On doit se demander pourquoi elle ne l'a pas fait. Ce n'est pas faute de pouvoir réaliser des économies d'échelle. Ce n'est pas faute de savoir comment exploiter le marché du détail dans d'autres pays. Pourtant, elle ne vient pas au Canada.

Je pense que nous avons l'illusion qu'il nous suffirait de l'inviter à venir s'établir ici pour qu'elle le fasse. Nous le faisons depuis 20 ans, et elle n'est pas venue. En fait, elle s'est retirée au cours des 20 dernières années et elle n'a pas choisi de s'établir au Canada. Pourquoi? Parce que notre marché est très concurrentiel. Ici, les marges sont plus limitées. Le rendement des capitaux propres est inférieur. Dieu les bénisse, ce sont mes concurrents, mais ils excellent dans leur domaine. Or, c'est un secteur dans lequel il n'est pas facile de survivre.

Nous sommes la seule société de fiducie qui ait survécu au cours des 10 dernières années. Tous les autres ont été rachetés par ces cinq banques.

Pourquoi voudriez-vous qu'une institution étrangère s'attaque à un marché dans lequel les concurrents dominent le marché et sont parvenus à obliger tous les concurrents nationaux à se retirer, excepté nous? Pourquoi entreraient-ils dans un marché où les taux de rendement sont inférieurs à ceux dont ils bénéficient chez eux et où les marges sont beaucoup plus minces, à seule fin de proposer aux consommateurs des produits de meilleure valeur? Ils ne viendront pas. C'est pourquoi je ne crois pas qu'il soit raisonnable de compter sur eux pour proposer une solution de rechange concurrentielle.

Le sénateur Oliver: Vous avez consacré beaucoup de temps aux fusions. Les alliances stratégiques sont l'une des questions qu'a abordées le groupe de travail MacKay. J'ai interrogé Peter Godsoe à ce sujet. Pouvez-vous nous dire ce que signifie pour vous la notion d'alliance stratégique dans le contexte de l'industrie bancaire? Dites-nous si, à vos yeux, il s'agit là d'une solution de rechange raisonnable aux fusions.

M. Clark: Je suppose qu'il existe différents types d'alliances stratégiques en vertu desquelles des organisations regroupent leurs services administratifs, leurs services de recherche ou collaborent, sans pour autant renoncer à leur indépendance. Je dois avouer être sceptique à leur sujet. Dans le monde, il n'y a pas beaucoup d'exemples d'organisations ayant pu assurer leur survie à long terme dans un tel contexte. Lorsque deux parties ont des propriétaires et, par conséquent, des intérêts différents, des tensions se font jour. Après la conclusion de l'alliance stratégique, les organisations, en général, fusionnent ou rompent leur association parce que, en définitive, elles ont des objectifs économiques différents. Je ne crois pas que ce soit là la solution au problème.

Senator Oliver: Do you think that in the MacKay task force report there was an over-abundance of new proposed regulations and much too much discretion left to "the minister"?

Mr. Clark: Yes. When the mergers were first proposed, I gave a speech at my annual meeting and said, "I do not care how this debate comes out, but my greatest fear is that it will lead to a new layer of regulation." Every one of these ideas sound good, but the net effect is that the Royal Bank hires 20 more bureaucrats to look after them, I have to hire 20 more bureaucrats, but the Royal Bank earns five times as much as I do. It will not hurt them to hire 20 more bureaucrats as much as it hurts me to hire 20 more bureaucrats.

We lived in the United States. We operated a retail bank, called a thrift. In the United States, we lived with this legislation. I do not believe the consumer is better off. I just believe that it creates a lot of jobs for bureaucrats and makes the system less efficient.

Senator Joyal: I would like to thank you for your presentation, Mr. Clark, because it does a lot to help Canadians understand the overall changes that we must consider in the very near future — especially if we look back at the announcement that was made in January. The Royal Bank and the Bank of Montreal announced their intention to merge, which was followed by a similar announcement by TD and the CIBC. At that time, those two proposals were made on the basis that, in order to be able to compete globally and to face foreign competition, the banks needed merger consolidation initiatives in Canada. That was the way to save the Canadian system. It was almost a question of take it or leave it; do it or die. It was presented that way.

We feel that it is an option. It is not the only option, but it is a valid option that has some merit. It has some implications, but there are other options. It is no longer the only way to go. A cost will be involved. As you said — and the CEOs involved in those two merger proposals have said the same thing — certain conditions are expected. There can be two types of conditions. First, there can be an overload of government regulations, which is one option that you and the previous CEO mentioned. There is a concern among the members of this committee about adding certain aspects to the regulations. That will mean more bureaucracy, and so on, which will result in a greater responsibility for all the institutions involved in the monitoring of banking activities.

You have an alternative proposal. You say, "Allow the merger but give us the capacity to become the third bank in that system because there might be a fourth or a fifth bank." Mr. Godsoe seems to favour a different approach. He says that we need more competition, not less. If we accept your proposal, we would eliminate two and replace three with seven. We are just playing

Le sénateur Oliver: Dans le rapport du groupe de travail MacKay, pensez-vous qu'il y ait une surabondance de nouveaux règlements proposés et trop de pouvoir laissé à la discrétion du «ministre»?

M. Clark: Oui. Lorsque les projets de fusion ont été présentés, j'ai pris la parole devant les participants à l'assemblée annuelle et déclaré: «Quelle que soit l'issue de ce débat, ma plus grande crainte, c'est qu'il ne débouche sur une nouvelle strate de règlements.» Sur papier, chacune de ces idées paraît bien, mais l'effet net est que la Banque Royale embauche 20 bureaucrates de plus pour s'en charger et que j'embauche aussi 20 bureaucrates de plus, mais les recettes de la Banque Royale sont cinq fois supérieures aux miennes. L'embauche de 20 bureaucrates de plus lui causera bien moins de tort qu'à moi.

Nous avons été aux États-Unis. Nous y avons exploité une banque de détail, appelée institution d'épargne. Aux États-Unis, nous avons fait l'expérience de telles mesures législatives. Je ne crois pas que le consommateur soit avantagé. Je crois que de telles lois ont pour effet de créer beaucoup d'emplois de bureaucrates et de rendre le système moins efficient.

Le sénateur Joyal: Je tiens à vous remercier de votre témoignage, monsieur Clark, car il contribuera beaucoup à aider les Canadiens à comprendre les changements globaux sur lesquels nous devons nous pencher dans un très proche avenir — particulièrement au vu de l'annonce qui a été faite en janvier. La Banque Royale et la Banque de Montréal ont annoncé leur intention de fusionner leurs activités, ce qui a été suivi par une annonce similaire de la part de la Banque TD et de la CIBC. À l'époque, ces deux propositions ont été faites en vertu de l'hypothèse selon laquelle les banques, pour pouvoir livrer concurrence sur la scène mondiale et faire face à la concurrence étrangère, doivent envisager des initiatives de fusion ou de regroupement au Canada. Tel était le moyen de sauver le système canadien. C'était pratiquement à prendre ou à laisser, une question de vie ou de mort. C'est ainsi qu'on nous a présenté les choses.

Nous pensons que c'est là une option. Ce n'est pas la seule option, mais c'est une option valable non dénuée de fondement. Elle a certaines répercussions, mais il y a d'autres options. Ce n'est pas la seule voie sur laquelle nous puissions nous engager. Il y aura des coûts. Comme vous l'avez dit — et les directeurs généraux associés à ces deux propositions de fusion ont dit la même chose —, on s'attend à l'imposition de certains critères. Deux types de critères sont possibles. D'abord, on peut recourir à une surabondance de règlements gouvernementaux, option que les directeurs généraux précédents et vous-même avez évoquée. Les membres du comité nourrissent certaines appréhensions au sujet de l'ajout de certains aspects aux règlements. En agissant de la sorte, on alourdira la bureaucratie, et ainsi de suite, ce qui se traduira par plus de responsabilités pour toutes les institutions associées au contrôle des activités bancaires.

Vous avez présenté une autre proposition. Ce que vous nous dites, c'est que nous devrions autoriser la fusion, mais en même temps vous donner la capacité de devenir la troisième banque du système puisqu'il y en aura peut-être une quatrième ou une cinquième. M. Godsoe semble privilégier une approche différente. Selon lui, la concurrence doit être accrue et non

with numbers. We will not have more players. On page 4 of Mr. Godsoe's brief, he said that "we need four to eight or more nationally competitive players to ensure satisfactory competition and choice. We do not need but two national champions or only three national champions."

You are saying that, we will agree with the merger, provided you give us the capacity to replace the one that will no longer exist. Would it not be preferable to deal with the ownership rule first? The merging on the market of other strong competitors could then be permitted, based on what happened when the government allowed the concentration of the other activities within the banks. Would it not be wiser to allow the competition before we decide to go ahead with the merger? Is that not a more sound strategy?

Mr. Clark: That is an excellent articulation of the issue. I am not here to choose what the right course of action is. This is one of those topics where, if it was so simple, then it would be easy. It is not simple. People could legitimately choose either of those models.

The debate is not about whether we should allow these mergers to go ahead as proposed. Frankly, that will not happen. There would never be approval for that degree of concentration. I do not think there is any hope that they could get it through the Competition Bureau. It is only by fundamentally restructuring the deals that you would ever contemplate doing them, but this is a legitimate alternative. The answer may also not be to let them proceed and let the system see whether or not there will be more competitors, as you have outlined.

Over the last 10 years, we have had a steady stream of consolidations in the industry. Mr. Godsoe did not say, "I should not buy National Trust because I believe in a world of more competitors rather than less competitors. I should not buy Montreal Trust for the same reason." He bought them. There has been this consolidation. We know that more than anyone. We are the small fish swimming around in this pond. We know how tough the struggle is to be large enough to survive. We face the issue of economies of scale every single day that I go into the office. It is the reality of the business in which we operate. It would be ridiculous for us to say that there are no issues here. There are pressures for consolidation. I think you will see further consolidation in the life insurance business also. You are seeing it in the property and casualty business.

Eventually, the Government of Canada must decide how many competitors they want, the degree of balance they want, and the groupings around which they want to create it. At the end of the day, we will have a set of universal banks. I think Canadians would be better protected if there were more rather than less — I do not disagree with that — and if they were more balanced in size rather than two tiers of large ones and small ones. That would result in tremendous pressure for the smaller ones to join together to get the same economies of scale that the larger ones have.

réduite. Si nous acceptons votre proposition, nous éliminerions deux banques et nous en remplacerions trois par sept. Or, ce n'est qu'un jeu de chiffres. Il n'y aura pas plus d'intervenants. À la page 4 de son mémoire, M. Godsoe affirme: «Nous avons besoin de quatre à huit acteurs nationaux, ou même plus, pour nous assurer une concurrence et des choix satisfaisants. Nous n'avons besoin de deux champions nationaux», ni même de trois.

Ce que vous nous dites, c'est que vous accepterez les fusions à condition qu'on vous permette de remplacer celles qui n'existent plus. Ne serait-il pas plus utile de disposer d'abord de la règle de la propriété? On pourrait alors permettre la fusion d'autres importants concurrents du marché, à la lumière de ce qui s'est produit lorsque le gouvernement a autorisé la concentration des autres activités dans les banques. Ne serions-nous pas plus avisés d'autoriser la concurrence avant de décider d'autoriser la fusion? N'est-ce pas là une stratégie plus saine?

M. Clark: Il s'agit là d'un excellent exposé de l'enjeu. Je ne suis pas ici pour choisir la meilleure marche à suivre. Voilà une question où, si tout était si simple, il n'y aurait pas de problème. Ce n'est pas simple. On peut légitimement opter pour l'un ou l'autre de ces modèles.

La question n'est pas de savoir si nous devrions autoriser les fusions telles que proposées. Franchement, cela n'arrivera pas. On n'approuvera jamais un tel degré de concentration. À mon avis, le Bureau de la concurrence ne l'acceptera jamais. Ce n'est qu'en modifiant en profondeur la structure des transactions qu'on pourra envisager d'aller de l'avant, mais il s'agit d'une solution légitime. La solution consiste peut-être à leur donner la possibilité d'aller de l'avant et à laisser au système le soin de déterminer si, comme vous l'avez mentionné, d'autres acteurs interviendront ou non.

Au cours des dix dernières années, nous avons été témoins d'une suite constante de regroupements dans l'industrie. M. Godsoe n'a jamais dit: «Je ne devrais pas acheter la Compagnie Trust National parce que je crois en un monde où il y a plus de concurrents, et non moins. Pour la même raison, je ne devrais pas acheter la Compagnie Montréal Trust.» Il les a achetées. Il y a eu des regroupements. Nous le savons mieux que quiconque. Nous comptons parmi les petits. Nous savons à quel point il faut lutter pour être assez grand pour survivre. Au bureau, je suis chaque jour confronté au problème des économies d'échelle. C'est la réalité du secteur dans lequel nous exerçons nos activités. Il serait ridicule pour nous d'affirmer qu'il n'y a pas de problème. Des pressions s'exercent en faveur des regroupements. Je pense qu'on verra d'autres regroupements dans le secteur de l'assurance-vie. Il y en a dans le secteur des assurances I.A.R.D.

Un jour ou l'autre, le gouvernement du Canada devra décider du nombre de concurrents qu'il préconise, de l'équilibre qu'il souhaite et des regroupements auxquels il souhaite voir les acteurs se greffer. En dernière analyse, nous aboutirons à une série de banques universelles. Je pense que les Canadiens seront mieux protégés s'il y en a plus que moins — je suis d'accord sur ce point — et si la répartition par taille des institutions est mieux équilibrée — ce qui me paraît préférable à une série de grandes et à une série de petites. Voilà qui inciterait très fortement les petites à se regrouper pour bénéficier des mêmes économies d'échelle que les grandes.

Senator Angus: I should like to ask a couple of preliminary questions on the ownership line and who you are. You opened it up on the first page of your brief. Senator Kroft also caught the apparent contradiction between pages 2 and 5.

You do not say who you are in terms of ownership. Rightly or wrongly, I think that you are foreign owned because of your relationship with BAT. Could you explain that for us? That is to say, are you part of a big, international financial group? BAT has apparently sold off some of their financial services to Zurich, but you are a bigger player than you would like us to believe, are you not? I would like to get the full story.

Mr. Clark: That would be an interesting scenario, in that I have already said that the foreigners have not come, and then you discover that I am a foreigner.

Imasco owns 97 or 98 per cent of us. We are almost wholly owned by Imasco. In turn, Imasco is owned in the 40 to 42-per-cent range by BAT. Some time ago, it was ruled that Imasco is not foreign controlled. The Government of Canada made that ruling on the grounds that there are no directors from BAT on the Imasco board. BAT has taken the position that this is an ownership position but not a control position. Relative to Imasco and to us, there are only three directors from Imasco on our board, which has 24 or 25 members. Imasco has, again, entered into arrangements with the Government of Canada that they will not interfere in the management of Canada Trust. In terms of who runs Canada Trust, Canada Trust is very much a Canadian-controlled organization.

Senator Angus: You never have anything to do with BAT at all?

Mr. Clark: No.

Senator Angus: You do not have meetings with them?

Mr. Clark: In my seven years, I have seen them once or twice — maybe three times. They come over and say, "What do you actually do over here"? There has been no attempt to bring the two organizations together at all.

Senator Angus: It is interesting, and perhaps the proof of the pudding is in the eating. When the announcement was made and the coverage of the merger between Zurich and the BAT was ventilated last year, I remember reading that this would result in BAT getting rid of its financial services business except for Canada Trust.

Is it fair to conclude from that, that in a sense, Canada Trust is not part of BAT's financial services business?

Mr. Clark: Absolutely, quite clearly. They have told the market-place in Britain that they are out of the financial services business. From their point of view, they are out of the financial services. They have no operating company in the financial services business. Imasco is not an operating company of BAT; it is an economic investment. They have no managerial control over

Le sénateur Angus: J'aimerais poser quelques questions préliminaires au sujet de la question de la propriété et de ce que vous êtes. Vous avez vous-même abordé la question à la première page de votre mémoire. Le sénateur Kroft a également relevé les contradictions apparentes entre les pages 2 et 5.

Vous ne dites pas qui vous êtes en ce qui a trait au régime de propriété. À tort ou à raison, je pense que vous appartenez à des intérêts étrangers en raison de vos liens avec BAT. Pourriez-vous nous fournir des explications? Faites-vous partie d'un important groupe financier international? Apparemment, la société BAT a vendu certains de ses services financiers à la société Zurich, mais n'êtes-vous pas un acteur plus important que ce que vous aimeriez nous laisser croire? J'aimerais bénéficier d'un portrait d'ensemble.

M. Clark: Ça serait un scénario intéressant dans la mesure où j'ai déjà dit que les étrangers ne s'étaient pas manifestés — puis vous découvrez que je suis un étranger.

Nous appartenons à Imasco à 97 ou à 98 p. 100. Nous appartenons presque en totalité à Imasco. En contrepartie, Imasco appartient à BAT dans une proportion de 40 à 42 p. 100. Il y a un certain temps, on a statué qu'Imasco n'était pas sous contrôle étranger. Le gouvernement du Canada en est venu à cette conclusion au motif qu'aucun administrateur de la société BAT ne siège au conseil d'administration d'Imasco. BAT dit avoir un titre de propriété, mais pas le contrôle. En ce qui concerne la relation entre Imasco et nous, seulement trois administrateurs d'Imasco siègent à notre conseil d'administration, qui compte 24 ou 25 membres. Une fois de plus, la société Imasco s'est entendue avec le gouvernement du Canada pour dire qu'elle ne s'ingérera pas dans la gestion de la Société Canada Trust. Quant à savoir qui exploite Canada Trust, il s'agit à n'en pas douter d'une société sous contrôle canadien.

Le sénateur Angus: Vous n'avez jamais rien eu à voir avec la société BAT?

M. Clark: Non.

Le sénateur Angus: Vous n'avez pas de réunions avec ses représentants?

M. Clark: Depuis sept ans que je suis en poste, je les ai rencontrés une ou deux fois — peut-être trois. Ils sont venus nous voir pour nous demander ce que nous faisons. On n'a jamais tenté de rapprocher les deux organisations.

Le sénateur Angus: C'est intéressant, et c'est peut-être aussi la preuve qu'il ne faut pas juger du bois sur l'écorce. Lorsque l'annonce a été faite et que, l'année dernière, les médias ont eu vent de la fusion entre la société Zurich et la société BAT, j'ai lu, je m'en souviens, que la société BAT allait se débarrasser de tous ses services financiers, à l'exception de la Société Canada Trust.

Est-on fondé à conclure que, en ce sens, la Société Canada Trust ne fait pas partie des services financiers de la société BAT?

M. Clark: Absolument, c'est très clair. Dans le marché de la Grande-Bretagne, ils ont affirmé s'être retirés du secteur des services financiers. De leur point de vue, ils n'y sont plus. Ils ne possèdent aucune société en exploitation dans le domaine des services financiers. Imasco est non pas une société en exploitation de BAT, mais bien plutôt un investissement économique. Ils

Imasco. They were able to satisfy the market. The whole point of their de-merger was to convince the market that they had got out of the financial services business.

Senator Angus: However, the fact remains that you are 98-odd per cent owned by a company which is 40-odd per cent owned by BAT.

Mr. Clark: That is right.

Senator Angus: You mentioned there has been a lot of consolidation. You say here you are the last remaining major loan and trust company left in Canada. Why did that happen?

From listening to your evidence, you seem to be in a preferred and enviable position. You are operating under a different statute. You have different regulatory provisions. You are a kind of niche player here, and you are able to give this very fascinating presentation today. It has me wondering how I could get that 98 per cent away from Imasco.

Mr. Clark: I was going to offer you a banking card.

Go back and look at the nature of the dilemma of the trust companies in Canada. While we operate under different legislation, most of the effect of that is just to add more regulatory burden. It is neither a positive nor a negative in terms of powers. However, it is irritating, because we must file with more authorities since we operate under, in effect, both federal and provincial regulations.

Senator Angus: You do not seem to get tarred with that brush to which I referred earlier. You can sail along, saying, "We are not one of those big, bad banks."

Mr. Clark: Absolutely. I think it is partly legitimate, but the banks would certainly say we also exploit it to the maximum.

We have been 100 per cent focused on the individual consumer. That is the heart. That is all the business we have. Because we have that focus, we have had to build our franchise on better customer service. I have never seen a survey that does not show that Canada Trust customers get better service than they do at the banks. The only way we can survive as an institution is to provide the consumers with better service.

Senator Angus: Without merging.

Mr. Clark: Yes.

The business dilemma that the trust companies have had is that they were essentially GIC and mortgage companies. Those are thin-margin, not very profitable businesses. It is a tough business in which to make money. We did not have the chequing account business of Canadian consumers. Traditionally, people banked with the banks and got their mortgages and GICs with their trust

n'exercent aucun contrôle de gestion sur Imasco. Ils sont parvenus à convaincre le marché. L'exercice de «défusion» a essentiellement consisté à persuader le marché qu'ils s'étaient retirés du secteur des services financiers.

Le sénateur Angus: Il n'en demeure pas moins que vous appartenez à 98 p. 100 à une société qui appartient elle-même à quelque 40 p. 100 à BAT.

M. Clark: C'est exact.

Le sénateur Angus: Vous avez dit qu'il y a eu de nombreux regroupements. Vous dites ici être la dernière société de prêts et de fiducie d'importance au Canada. Comment expliquez-vous le phénomène?

À en juger par votre témoignage, vous semblez vous trouver dans une situation privilégiée et enviable. Vous exercez vos activités en vertu de dispositions législatives à part. Vous êtes assujettis à des prescriptions réglementaires différentes. Vous êtes ici une sorte d'acteur spécialisé, mais vous avez été en mesure de nous présenter aujourd'hui un témoignage des plus fascinants. Voilà pourquoi je me demande comment je pourrais enlever à Imasco cette participation de 98 p. 100.

M. Clark: J'allais vous offrir une carte bancaire.

Revenez en arrière et examinez la nature du dilemme auquel font face les sociétés de fiducie du Canada. S'il est vrai que nous exerçons nos activités en vertu de dispositions législatives différentes, le résultat net est, pour l'essentiel, que nous sommes assujettis à un fardeau réglementaire plus lourd. Du point de vue des pouvoirs, notre situation n'est ni avantageuse ni désavantageuse. Toutefois, il s'agit d'un irritant puisque, comme, dans les faits, nous sommes assujettis à des règlements fédéraux et provinciaux, nous devons rendre des comptes à un plus grand nombre d'administrations.

Le sénateur Angus: Vous ne semblez pas visés par la critique que j'ai formulée plus tôt. Vous pouvez aller de l'avant en disant: «Nous ne comptons pas parmi les grandes méchantes banques.»

M. Clark: Absolument. Je pense que c'est en partie légitime, mais les banques diraient assurément que nous exploitons la situation au maximum.

Nous avons été axés à 100 p. 100 sur le consommateur. Voilà l'essentiel. Voilà tout ce que nous avons. En raison de ce parti pris, nous avons dû bâtir notre entreprise sur un service à la clientèle amélioré. Je n'ai encore jamais vu une enquête dans laquelle on ne montre pas que les clients de la Société Canada Trust n'obtiennent pas un meilleur service que ceux des autres banques. En tant qu'institution, notre seule chance de survie réside dans la prestation d'un service à la clientèle de meilleure qualité.

Le sénateur Angus: Sans fusion.

M. Clark: Oui.

Le dilemme commercial auquel les sociétés de fiducie ont été confrontées tient au fait qu'elles étaient, pour l'essentiel, des entreprises spécialisées dans les CPG et les prêts hypothécaires. Ce sont là des activités assez peu rentables, où la marge est étroite. Il est difficile d'y gagner beaucoup d'argent. Nous ne détenions pas le compte de chèques des consommateurs

companies because the trust companies offered better rates and friendlier service for those products.

In the 1980s, the banks woke up to the fact that the retail business was a better business than the corporate business. Even today, if you look at the bank statements, they earn a 25 per cent ROE in the retail banking business and a 15 per cent ROE overall. By arithmetic, you know what must be happening in the other business. The retail banking business is an excellent business to be in. In the 1980s, the banks said, "We are going to have more of those things, thank you very much." They moved into the retail banking business and said to all the trust companies, "You will not undercut us in price. We will match your prices all the way down." They became more customer friendly. They were probably not as customer friendly as the trust companies had traditionally been, but they clearly adapted their structures to become more competitive in retail banking. They poured money into technology so they could provide a better service.

The result was that those trust companies then faced huge problems economically. Their profits dropped because they did not have the profitable chequing account business, which is where the money is being made, and they in fact were now in even tighter margins in the GIC and mortgage business.

We survived for two reasons. One reason is that we were already more like a bank, so we already had a core of customers who regarded us as their bank rather than just a place to buy mortgages and GICs, but also because we transformed ourselves. Today, if you ask our customer base, "Who is your primary bank," 42 per cent of them will say, "Canada Trust is my primary financial institution." That is the same average as the banks. The same number would say the Toronto Dominion Bank is their bank. We transformed ourselves into a retail bank. We said, "We will need to look like these guys if we are to survive, because we cannot survive on the economics that we have." We have done that, and it has allowed us to get to where we are. However, it is a constant struggle, given the relative economic advantages that they have.

Senator Angus: That is the explanation for the incredible consolidation within the trust companies.

Mr. Clark: Yes.

canadiens. Traditionnellement, les consommateurs effectuaient leurs transactions bancaires auprès des banques et s'adressaient aux sociétés de fiducie pour leurs prêts hypothécaires et leurs CPG, ces dernières offrant, relativement à ces produits, de meilleurs taux et un service plus amical.

Dans les années 80, les banques ont réalisé que les services bancaires de détail étaient plus payants que les services bancaires pour les entreprises. Lorsque, aujourd'hui encore, on examine les états financiers des banques, on se rend compte qu'elles obtiennent un rendement des capitaux propres de 25 p. 100 sur les activités bancaires de détail, comparativement à un rendement général de 15 p. 100. Il suffit d'une opération arithmétique de base pour comprendre ce qui se passe dans les autres secteurs. Les services bancaires de détail sont une entreprise fort lucrative. Dans les années 80, les banques disaient: «Nous allons faire davantage à ce chapitre, merci beaucoup.» Elles ont fait leur entrée dans les services bancaires de détail en disant aux sociétés de fiducie: «Vous n'allez pas nous couper l'herbe sous le pied en proposant de meilleurs prix. Nous allons offrir les mêmes prix que vous sur toute la gamme des produits.» Elles ont offert aux consommateurs un visage plus aimable. Elles ne se sont probablement pas montrées aussi sensibles aux besoins des consommateurs que les sociétés de fiducie l'avaient traditionnellement été, mais elles ont manifestement adapté leurs structures de manière à devenir plus concurrentielles dans les services bancaires de détail. Elles ont investi dans la technologie de façon à offrir un service de meilleure qualité.

Les sociétés de fiducie se sont ainsi retrouvées aux prises avec d'énormes problèmes économiques. Leurs profits ont chuté parce qu'elles n'avaient pas accès au secteur lucratif des comptes chèques, où les profits se réalisent et, en fait, les CPG et les prêts hypothécaires leur procuraient des marges encore plus réduites.

Nous avons survécu pour deux raisons. L'une d'entre elles est que nous nous apparentions déjà davantage à des banques, de sorte que nous possédions déjà un noyau de clients qui nous considéraient comme des banques plutôt que simplement comme un endroit où prendre une hypothèque et des CPG, mais nous avons aussi changé. Si, aujourd'hui, vous demandez à nos clients quelle est leur banque principale, 42 p. 100 d'entre eux vous diront que la Société Canada Trust est leur principale institution financière. C'est la même moyenne que dans les banques. La même proportion de clients vous diraient que la Banque Toronto Dominion est leur banque. Nous sommes devenus une banque de détail. Nous nous sommes dit: «Pour survivre, nous devons ressembler davantage à des banques parce que les conditions économiques auxquelles nous sommes assujettis ne nous permettront pas de survivre.» C'est ce que nous avons fait, et c'est ce qui nous a conduit où nous sommes aujourd'hui. Toutefois, il s'agit d'une lutte constante en raison des avantages économiques relatifs dont les banques bénéficient.

Le sénateur Angus: Voilà qui explique l'incroyable regroupement dont ont fait l'objet les sociétés de fiducie.

M. Clark: Oui.

The Chairman: Is that also the explanation for the fact that you got out of commercial banking entirely and are now strictly in personal banking?

Mr. Clark: That is right. We could see that this battle around retail banking was about to become ferocious, and we said we would not be in any service in which we could not be a significant player. We exited every business in which we did not see ourselves as able to be competitive.

The Chairman: To that extent, you took a niche marketing strategy, and the niche you went after was individual consumer banking.

Mr. Clark: That is right.

Senator Angus: The MacKay report deals with structures. They advocate a more flexible approach to structures. They then address the subsidiary and parent model and the holding company model. I think you are aware that we, in our travels earlier this year, were down in the U.S. and saw the controversy that is raging down there between different regulatory agencies and their attitudes towards the holding company model. It has become a bit of a subject of interest for us. I wonder if we could have your comments on that.

Mr. Clark: This is one of those debates where people come at it because they hope that the people will not understand fully what the issue is. We have a holding company model. I think the fundamental issue is, will you let holding companies do things that you would not let the regulated entity do? If the answer to that is no, there will not be a lot of advantage in having a holding company.

Senator Oliver: To raise money in the capital markets.

Mr. Clark: If you go back over the history, that is exactly what the regulator does not want to see happen. That was the Royal Trust problem. That was the Standard Trust problem. They, in fact, borrowed against the equity that was sitting in the underlying regulated entity. We have entered into an agreement with OSFI that says we will ensure that our holding company meets the same capital tests as the regulated entity. The reality is that having a holding company is not such a huge advantage to us.

Senator Angus: When you say "holding company," in your case, you are not referring to Imasco. You are referring to CT Holdings or whatever it is called.

Mr. Clark: CT Financial Services actually holds the interests of Canada Trust.

Senator Angus: It is unregulated.

Le président: Est-ce aussi pour cette raison que vous vous êtes retirés des services bancaires commerciaux pour vous cantonner uniquement dans les services bancaires personnels?

M. Clark: C'est exact. Conscients du fait que la bataille à laquelle donneraient lieu les services bancaires de détail allait être féroce, nous nous sommes dit qu'il valait mieux nous retirer de tout créneau dans lequel nous ne serions pas en mesure de jouer un rôle important. Nous nous sommes retirés de tous les secteurs dans lesquels nous ne nous sentions pas capables d'être concurrentiels.

Le président: À cet égard, vous avez adopté une stratégie de marketing de créneaux, et le créneau que vous avez choisi est celui des services bancaires personnels.

M. Clark: C'est juste.

Le sénateur Angus: Dans le rapport MacKay, on aborde la question des structures. Ses auteurs se prononcent en faveur d'une approche plus souple des structures. Ils se penchent ensuite sur le modèle des sociétés affiliées et des sociétés mères ainsi que sur celui des sociétés de portefeuille. Je crois que vous savez que, dans le cadre des déplacements que nous avons effectués plus tôt cette année, nous nous sommes rendus aux États-Unis, où les divers organismes de réglementation et leurs attitudes vis-à-vis du modèle des sociétés de portefeuille ont fait naître une vive controverse. Nous en sommes venus à nous intéresser à cette question. Je me demandais si vous auriez des commentaires à ce sujet.

M. Clark: C'est l'un de ces débats auxquels on s'associe dans l'espoir que les citoyens n'en comprendront pas l'enjeu. Nous avons un modèle de société de portefeuille. À mon avis, la question fondamentale est de savoir s'il faut laisser aux sociétés de portefeuille la possibilité de faire ce qu'on interdit aux entités réglementées. Si la réponse est non, on n'aura pas grand intérêt à se trouver dans une société de portefeuille.

Le sénateur Oliver: Sinon pour recueillir des fonds dans les marchés financiers.

M. Clark: Si on remonte dans l'histoire, c'est précisément ce que les organismes de réglementation ont voulu éviter. C'était le problème de la Compagnie Trust Royal. C'était le problème de la Compagnie Standard Trust. En fait, ces sociétés effectuaient des emprunts qu'elles garantissaient au moyen de l'avoir propre de l'entité réglementée sous-jacente. Nous avons conclu avec le BSIF une entente en vertu de laquelle nous devons veiller à ce que notre société de portefeuille réponde, en ce qui concerne l'avoir propre, aux mêmes critères que les entités réglementées. La réalité, c'est que le fait d'être une société de portefeuille ne constitue pas pour nous un avantage si considérable.

Le sénateur Angus: Lorsque vous utilisez l'expression «société de portefeuille», vous ne faites pas référence, dans votre cas, à Imasco. Vous faites référence à CLIENT Holdings ou à je ne sais trop quoi.

M. Clark: C'est la Société services financiers CLIENT qui possède la Société Canada Trust.

Le sénateur Angus: Elle n'est pas réglementée.

Mr. Clark: It is an unregulated entity, but because of the concerns the regulator — legitimately — has about what are you going to do with this and why do you want it, as soon as you answer that question and say, “I want to do things that I cannot do down below in the regulated entity,” they say, “Well why would I want you to do things that you cannot do down below with a regulated entity?”

Therefore, with CTFS, we actually publish what our BIS capital is for CTFS as well as for the regulated entity.

As Mr. Palmer put it in one of his speeches, by the time the banks see what in fact he will ask them to do with their holding company, they may not want it when they get it.

I am not sure that this is a debate that will go on. If someone thinks it is useful, let them have it. As long as they enter into the same kind of arrangements we have, then I think it does not really matter.

Senator Angus: Just so that I understand that, you are saying that the holding company model, as used as an example by MacKay, would not be that attractive if that holding company itself were regulated and subject to all kinds of additional regulation.

Mr. Clark: That is right. I am saying that if people see some corporate advantage in it, I do not have any trouble with that, but I think they will find that it has less advantage than they think because the regulator will legitimately ensure that the whole structure is sound.

Senator Stewart: I have quite a different kind of question. I am interested in the spread of your operation across Canada. How many offices or branches do you have in Canada?

Mr. Clark: We have 424 retail branches.

Senator Stewart: How many of these are in Atlantic Canada?

Mr. Clark: Probably 30 or 40, but I will come back to that number.

Senator Stewart: Do you provide personal banking services in Atlantic Canada comparable to those you provide throughout the rest of the country?

Mr. Clark: No. If you are asking what our market share is in Atlantic Canada relative to the rest of the country, we would have a smaller market share in Atlantic Canada, Quebec, Manitoba and Saskatchewan than we have in Alberta, British Columbia, and Ontario.

In everything we do, we say “focus, focus, focus,” so we would be much stronger players in Halifax than in Nova Scotia as a whole. We are in Halifax, Bedford, Lunenburg, and Sydney, but we are not everywhere. For example, we tried to go into Wolfville and were not successful. We are basically in two cities in New

M. Clark: Il s'agit d'une entité non réglementée, mais, en raison de ses préoccupations — légitimes — l'organisme de réglementation veut savoir ce qu'on entend faire des pouvoirs que nous demandons et pourquoi nous les demandons. Dès que nous répondons à la question en disant: «Nous voulons faire des choses que nous ne pouvons pas faire en tant qu'entité réglementée», il nous répond: «Eh bien, pourquoi voudrais-je vous autoriser à faire des choses que vous ne pouvez pas faire en tant qu'entité réglementée?»

En ce qui concerne Services financiers CLIENT, nous rendons public le capital selon les règles de la BRI pour l'entreprise aussi bien que pour l'entité réglementée.

Comme M. Palmer l'a déclaré dans l'une de ses allocutions, les banques, lorsqu'elles seront confrontées à ce qu'il les obligera à faire de leur société de portefeuille, n'en voudront peut-être plus. J'ignore si le débat va se poursuivre.

Si certaines personnes estiment qu'il est utile, qu'on les laisse le tenir. Tant et aussi longtemps qu'ils seront assujettis au même genre d'accord que nous, la question, à mon avis, n'a pas véritablement d'importance.

Le sénateur Angus: Que je vous comprenne bien. Ce que vous nous dites, c'est que le modèle des sociétés de portefeuille tel que présenté par le rapport MacKay n'est pas attrayant si les sociétés de portefeuille elles-mêmes étaient réglementées et assujetties à toutes sortes de règlements additionnels.

M. Clark: C'est exact. Ce que je dis, c'est que je n'y suis pas opposé, à supposer qu'on y voie des avantages commerciaux, mais je pense qu'on constatera que les avantages ne sont pas si nombreux, puisque, à mon avis, l'organisme de réglementation veillera, en toute légitimité à ce que l'ensemble de la structure soit sain.

Le sénateur Stewart: J'aimerais poser un genre de question assez différent. Ce qui m'intéresse, c'est la façon dont vos activités sont réparties dans l'ensemble du Canada. Combien de bureaux ou de succursales comptez-vous au Canada?

M. Clark: Nous avons 424 succursales de détail.

Le sénateur Stewart: Combien d'entre elles se trouvent dans la région atlantique?

M. Clark: Probablement 30 ou 40, mais je reviendrai sur ce chiffre.

Le sénateur Stewart: Offrez-vous dans la région de l'Atlantique des services bancaires personnels comparables ceux que vous offrez dans le reste du pays?

M. Clark: Non. Si vous me demandez quelle est notre part du marché dans la région de l'Atlantique par rapport au reste du pays, je vous répondrai que notre présence est moins grande dans le Canada atlantique, au Québec, au Manitoba et en Saskatchewan qu'elle ne l'est en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

Dans tout ce que nous faisons, nous préconisons le ciblage et la concentration de sorte que nous sommes beaucoup plus présents à Halifax que dans l'ensemble de la Nouvelle-Écosse. Nous sommes à Halifax, à Bedford, à Lunenburg et à Sydney, mais nous ne sommes pas partout. Par exemple, nous avons en vain tenté de

Brunswick, in St. John's, Newfoundland, and in Charlottetown, P.E.I. We concentrate our focus in an area in order to be economic.

Senator Stewart: That is fair enough. So your argument that in the area of personal banking you provide an alternative to the chartered banks is truer for some parts of the country than for other parts?

Mr. Clark: Absolutely. To put it more strongly than you have, in terms of income, we are half the size of the Bank of Montreal, the TD, or the Bank of Nova Scotia. Without us buying a significant amount of assets, we absolutely would not replace the loss of the Bank of Montreal or the Toronto Dominion Bank nationally as far as the Canadian consumer is concerned.

Senator Stewart: But that would be even more true in the case of Atlantic Canada?

Mr. Clark: That is correct. In order to replace the competitors, we would have to acquire significant numbers of branches in Atlantic Canada. We are prepared to do that, but, without that, there will be a significant loss of competition in Atlantic Canada.

Senator Meighen: That would create a real challenge in terms of raising the capital, would it not?

Mr. Clark: We are a very conservatively run institution. Today we have in excess of \$1 billion of common equity above regulatory requirements, so we are the best capitalized financial institution in Canada by a significant measure. In addition, our parent has indicated to us that, if divestitures are available, they are prepared to invest significant sums of money into us to that end.

Senator Meighen: Finally, it seems that an argument could be made that you are an answer to a regulator's prayer. If there were only more Canada Trusts, this core banking question and the whole problem of retail banking, which might suffer if mergers went through, could be satisfied. You have given us a very interesting suggestion for one approach, that being divestiture.

Rather than taking away from some — which I am not suggesting is wrong, because if there is no competition you have to do something about it — can you think of anything to create an atmosphere and a condition whereby other little Canada Trusts might start up? For example, you alluded to the fact that as a trust company, you have considerably more of a regulatory burden than do your competitors. If the regulatory issue were eased, that might assist in the establishment of more Canada Trust-type institutions. Is there anything else that comes to your mind that would assist?

nous établir à Wolfville. Essentiellement, nous sommes présents dans deux villes du Nouveau-Brunswick, à St. John's (Terre-Neuve) et à Charlottetown (Î.-P.-É.). Au nom de la rentabilité, nous nous concentrons dans une région.

Le sénateur Stewart: C'est de bonne guerre. L'argument selon lequel, dans le domaine des services bancaires personnels, vous êtes une solution de rechange aux banques à charte s'applique donc plus dans certaines régions du pays que dans d'autres?

M. Clark: Absolument. Pour dire les choses avec encore plus de force que vous ne l'avez fait, notre taille, du point de vue des revenus, correspond à la moitié de celle de la Banque de Montréal, de la Banque TD ou de la Banque de Nouvelle-Écosse. Faute d'acquérir des actifs considérables, nous ne serons absolument pas en mesure de compenser, au niveau national, la perte de la Banque de Montréal ou de la Banque Toronto-Dominion, du moins en ce qui concerne le consommateur canadien.

Le sénateur Stewart: Mais ce serait encore plus vrai dans le Canada atlantique?

M. Clark: C'est exact. Pour remplacer les concurrents, nous devrions acquérir un grand nombre de succursales dans le Canada atlantique, et nous sommes disposés à le faire. Sinon, la perte de concurrence dans le Canada atlantique sera considérable.

Le sénateur Meighen: Recueillir les capitaux nécessaires représenterait un défi de taille, n'est-ce pas?

M. Clark: Notre institution est exploitée de façon très prudente. Aujourd'hui, nous avons un capital-actions ordinaire supérieur de plus de 1 milliard de dollars aux prescriptions réglementaires, de sorte que nous sommes — et de loin — l'institution financière la mieux capitalisée au Canada. En outre, notre société-mère nous a indiqué que, dans l'hypothèse où des institutions se dessaisiraient d'éléments d'actifs, elles étaient disposées à investir chez nous des sommes considérables à cette fin.

Le sénateur Meighen: En fin de compte, on pourrait soutenir que vous êtes la réponse aux prières de l'organisme de réglementation. Si seulement il y avait plus de sociétés apparentées à la Société Canada Trust, on pourrait régler la question centrale des banques et tout le problème des services bancaires de détail, qui pourrait être mis à mal si les projets de fusion allaient de l'avant. Vous nous avez proposé une avenue des plus intéressantes, à savoir celle des dessaisissements.

Plutôt que d'obliger certaines institutions à se départir d'éléments d'actifs — je ne veux pas dire que cela soit une mauvaise solution puisque, en l'absence de concurrence, on doit réagir —, pouvez-vous songer à des moyens de créer une atmosphère et des conditions favorables à l'émergence d'autres sociétés comme la vôtre? Par exemple, vous avez fait allusion au fait que, à titre de société de fiducie, votre entreprise est assujettie à un fardeau réglementaire plus lourd que celui de ses concurrents. En allégeant la réglementation, on favoriserait peut-être l'établissement d'un plus grand nombre d'institutions assimilables à la vôtre. Vous vient-il à l'esprit d'autres mesures qui pourraient se révéler efficaces à cet égard?

Mr. Clark: That is a question I should probably take away and think about rather than giving an off-the-cuff answer. We would caution you that it is a long journey. I guess that is what I am saying on the credit unions. I think the credit unions are terrific. They are obviously our soul mates, so we are naturally compatible with them, but they have a long journey before they will ever become a Canada Trust, and we have a long journey before we will be considered a national alternative to the TD or the Bank of Montreal.

The reality is that you do not want to make changes now with the hope that in five or 10 years a competitor will emerge to rebalance the system. Your problem is how to provide a competitive atmosphere in the next five years. We are saying that you have to look at the actors that exist. They are, essentially, ourselves, the Hongkong Bank, Power Corporation, and National Bank. Those are probably the only four actors that have both the financial and managerial capability to expand their networks nationally.

Senator Meighen: I would be grateful if you would think about that because you are known to have an inventive brain. Think along the lines of CDIC and whether a different insurance regime would be palatable.

Mr. Clark: The difficulty is that everything government does tends to work in the opposite direction, tends to make life more difficult for the smaller players. Perhaps if we made a list of all the things that are unequal between small and large, we could make it easier. We are considered tiny in Canada. We have \$2.5 billion in common equity, and that is a tiny corporation in this game. It is tough to find people with that kind of money, and that is just the player stakes to get into the game.

Senator Kelleher: You have offered us an intriguing alternative when you ask who will be the competition if they merge. As an alternative, you seem to be suggesting divestiture. I think this is the first time this committee has heard anyone broach this divestiture suggestion, so I am intrigued to hear more about it.

In the last paragraph on page 6 of your brief, you say that doubts have been raised about the effectiveness of this. You indicate that this technique has been widely used in the United States for some time but no one knows how it will work here in Canada. I do not think that in any of our travels, Mr. Chairman, anyone has really discussed this with us and I am intrigued that this has been used in the States. Could you just enlarge upon that and give us some examples of how this has worked or has not worked?

M. Clark: Plutôt que de donner une réponse de but en blanc, je devrais probablement prendre cette question en délibéré. Soyez prévenus que le voyage sera long. Voilà, je pense, ce que je dis aux coopératives de crédit. Je pense que les coopératives de crédit sont extraordinaires. De toute évidence, elles sont nos âmes sœurs, de sorte que nous sommes naturellement compatibles avec elles, mais la route sera longue avant qu'elles puissent accéder ne serait-ce qu'au statut d'un Canada Trust, et, avant qu'on puisse nous considérer comme une solution de rechange nationale à la Banque TD ou à la Banque de Montréal, nous aurons beaucoup de chemin à parcourir.

La réalité, c'est qu'il faut éviter d'apporter aujourd'hui des modifications dans l'espoir que, dans cinq ou dix ans, un concurrent viendra rééquilibrer le système. Le problème auquel vous êtes confronté, c'est la création d'une atmosphère concurrentielle au cours des cinq prochaines années. Ce que nous disons, c'est que vous devez tenir compte des acteurs qui existent. Nous mis à part, il y a essentiellement la Banque Hongkong, Power Corporation et la Banque Nationale. Ce sont probablement les quatre seuls acteurs qui ont une capacité financière et une capacité de gestion suffisante pour étendre leurs réseaux partout au pays.

Le sénateur Meighen: Je vous saurais gré de bien vouloir vous pencher sur cette question parce que vous avez la réputation d'avoir un cerveau inventif. Inspirez-vous de la SADC et demandez-vous si un régime d'assurance différent serait acceptable.

M. Clark: Le problème, c'est que tout ce que le gouvernement fait tend à aller dans la direction opposée, tend à compliquer la vie des petits acteurs. Nous pourrions peut-être faciliter les choses en dressant la liste de toutes les inégalités entre les petits et les grands acteurs. Au Canada, nous sommes considérés comme minuscules. Notre société possède un capital-actions ordinaire de 2,5 milliards de dollars. À ce titre, elle est considérée comme minime dans le secteur. Il est difficile de trouver des gens qui disposent de sommes comparables, et ce n'est que la mise dont on doit disposer pour avoir le droit de jouer.

Le sénateur Kelleher: À la question de savoir qui seront les concurrents dans l'hypothèse où les projets de fusion iraient de l'avant, vous avez répondu par une solution intrigante. Vous semblez proposer le dessaisissement. À ma connaissance, c'est la première fois que le comité entend parler de cette solution, de sorte que j'aimerais en savoir plus à ce sujet.

Au dernier paragraphe de la page 6 de votre mémoire, vous dites que des doutes ont été soulevés au sujet de l'efficacité de la mesure. Vous indiquez que la technique a été largement utilisée aux États-Unis pendant un certain temps, mais que personne ne sait si elle pourrait fonctionner ici au Canada. Dans nos déplacements, monsieur le président, personne, à ma connaissance, n'a abordé cette question avec nous, et je suis intrigué d'apprendre que la technique a été utilisée aux États-Unis. Pourriez-vous élaborer sur cette question et nous donner certains exemples de ce qui a fonctionné aussi bien que de ce qui n'a pas fonctionné?

Mr. Clark: Perhaps what I could do, in terms of the actual details, is send you something that lists the cases in the United States. However, I will go to the extreme. I suspect there has not been a merger in the banking system in the United States that has not involved this. So it is absolutely typical in every merger, that the trust department comes in and says, "Okay. What are you doing? You have excess concentration in this market. What branches are you selling and to whom are you selling?" Indeed, in the United States they have forced banks to sell them to — from the banks' point of view — their worst competitor. They are very concerned that they do not let the banks choose whom they wish to sell to, to make sure that the assets do not go to weak parties, but that, in fact, they go to strong parties.

Senator Kelleher: We would appreciate receiving some literature such as that.

Could you give us an overview? Has this been effective?

Mr. Clark: It has been quite effective as a technique. We will give you a brief on the whole notion of effective competition and how it has been used.

Mr. Godsoe has said publicly, "I am not interested in buying branches, so I am not interested in divestitures." Partly, he is not interested because he already is a national player. He is a significant alternative to the TD and to the Bank of Montreal.

Senator Kelleher: Are you suggesting the five of you whom you have named would probably be interested in such a move as that?

Mr. Clark: We are very interested. We have said, on a number of occasions, we are happy to be buyers of assets and we would be significant buyers of assets. We will buy what they are prepared or forced to divest.

The fundamental issue I wish you to understand — and Mr. Godsoe also has reservations about the technique — is that what makes it slightly different here in Canada than in the United States is it has never been done on the scale that we are talking about. It has never been done in the context of such a concentrated industry. We do have the most concentrated industry in the world already. The concern people have is that if you were to sell Bank of Montreal branches to us, the Bank of Montreal might say, "Why not stay home with us and not go to Canada Trust." Then there is a risk, from our point of view, obviously, that we buy some branches and simply end up with costs and no customers. What we are talking about is a transfer of the whole relationship to us.

We think there are techniques to solve that problem. We think you could enter into commercial arrangements that would solve that problem. If you do not solve that problem, you will not

M. Clark: Au chapitre des détails précis, je pourrais peut-être vous faire parvenir un document dans lequel on énumère les cas recensés aux États-Unis. Cependant, je retiendrai un cas extrême. À ma connaissance, aucune fusion n'a été effectuée dans le système bancaire des États-Unis sans qu'on ait eu recours à des mesures de ce genre. À l'occasion de chaque fusion, il est donc tout à fait habituel que le service responsable des fiducies intervienne et dise: «D'accord. Que faites-vous? Dans ce marché, votre concentration est excessive. Quelles sont les succursales que vous allez vendre? À qui allez-vous les vendre?» Aux États-Unis, on a obligé les banques à vendre des succursales à leurs plus féroces compétiteurs — du point de vue des banques du moins. On met tout en oeuvre pour empêcher les banques de vendre à qui elles le souhaitent et pour faire en sorte que les actifs soient cédés non pas à des parties faibles, mais bien plutôt à des parties fortes.

Le sénateur Kelleher: Nous apprécierions recevoir de la documentation à ce sujet.

Pouvez-vous nous donner un aperçu? La technique a-t-elle été efficace?

M. Clark: Elle a été très efficace. Nous vous ferons parvenir un mémoire sur toute la notion de concurrence efficace de même que sur l'utilisation qu'on en a faite.

Publiquement, M. Godsoe a déclaré: «Je ne suis pas intéressé à acheter des succursales, de sorte que je ne suis pas intéressé à me départir de ce que je possède. S'il n'est pas intéressé à le faire, c'est en partie parce qu'il constitue déjà un acteur national. Il représente une solution de rechange importante à la Banque TD et à la Banque de Montréal.

Le sénateur Kelleher: Êtes-vous en train de nous dire que les cinq institutions que vous avez énumérées seraient intéressées par une mesure de ce genre?

M. Clark: Nous sommes très intéressés. À un certain nombre de reprises, nous avons affirmé que nous serions heureux d'acquérir des actifs, et nous pourrions en acquérir un bon nombre. Nous achèterons ce que les institutions concernées sont disposées ou forcées à vendre.

Le problème fondamental que je tiens à vous faire comprendre — et M. Godsoe a également des réserves à propos de la technique — c'est que la situation au Canada est légèrement différente de ce qu'elle est aux États-Unis dans la mesure où la technique n'a jamais été appliquée dans des proportions comparables à celles que nous évoquons. On n'y a jamais recours dans le contexte d'une industrie aussi concentrée. Notre industrie compte déjà parmi les plus concentrées du monde. La crainte qu'ont certaines personnes, c'est que, si la Banque de Montréal veut nous vendre certaines de ses succursales, cette dernière pourrait dire: «Pourquoi deviendriez-vous clients de la Société Canada Trust? Pourquoi ne pas rester avec nous?» De notre point de vue, nous risquerions de toute évidence d'acheter certaines succursales et de nous retrouver aux prises avec des coûts, mais sans clients. Ce dont nous parlons, c'est d'un transfert du lien tout entier.

Nous pensons qu'il existe une technique pour remédier à ce problème. Nous pensons que vous pourriez conclure des accords commerciaux pour le résoudre. Sinon, vous ne réaliserez pas

achieve your competitive goal, which is to ensure that a significant amount of market share is transferred from the Royal Bank or Bank of Montreal to us.

Therefore, we believe that it can be done and we would be happy to provide the committee with the materials to that effect.

Senator Kelleher: Senator Oliver asked about alternative sources of competition, and you discussed the foreign banks and the credit unions. One of the things that intrigued all of us in our travels, particularly in the United States when we spoke to people in Washington and New York, was the so-called community bank concept they have where they are just small, local banks — local in every sense of the word. They have a small capitalization, there are some tax advantages, and they do not have the same onerous regulations that other banks have. Do you think there is any possibility of a so-called Canadianized version of community banking that one should take a serious look at to provide some competition? I presume you are familiar with the concept.

Mr. Clark: I am. In some sense, we owned one of them in the United States. The institution we owned was First Federal, which was very much a community bank, with \$7 billion in assets, very much locally based. We have had real experience with that.

It is certainly worth taking a look at. The co-ops are an exciting alternative to do that. What we are saying is that, realistically, in the next four or five years, they will not replace the Bank of Montreal and the Toronto Dominion Bank if they exit the market. You can step back and say this is not all about the bank mergers, this is about the financial system as a whole. That is what MacKay originally set out to look at, and if you ask the question as to whether Canada would be better off if it had three Canada Trusts instead of one, I would say, absolutely. I did not build Canada Trust. Canada Trust was built over 125 years by greater leaders than I. Has Canada Trust been good for Canada? Absolutely, because it is that kind of local, consumer-oriented bank that says what matters first is the customer. If we could find ways to encourage more Canada Trusts, that would be terrific.

The Chairman: In your ownership section, you make the statement that you worry that translating the policy into legislation could be difficult. Why do you say that? The policy as described in the report seems to be quite simple and straightforward. What worries you about it?

Mr. Clark: What is interesting is when I asked each of the actors involved what they think about the grandfathering clause, what I get is quite different interpretations than even what

l'objectif que vous vous êtes fixé en ce qui concerne la concurrence, à savoir faire qu'une importante part du marché de la Banque Royale ou de la Banque de Montréal nous soit cédée.

Par conséquent, nous pensons qu'il s'agit d'une solution possible, et nous nous ferons un plaisir de fournir au comité de la documentation à ce sujet.

Le sénateur Kelleher: Le sénateur Oliver a posé une question au sujet des autres sources possibles de concurrence, et vous avez parlé des banques étrangères et des coopératives de crédit. Dans nos déplacements, particulièrement ceux que nous avons effectués aux États-Unis, où nous avons rencontré des gens à Washington et à New York, l'une des choses qui nous a tous intrigués est la notion de ce qu'on appelle les banques communautaires, c'est-à-dire de toutes petites banques locales — «locales dans tous les sens du mot. Ces institutions, dont la capitalisation est réduite, bénéficient de certains avantages fiscaux et ne sont pas assujetties à une lourde réglementation au même titre que les autres banques. Pensez-vous qu'on puisse envisager une version canadienne de ces banques communautaires et qu'on devrait envisager sérieusement cette option pour stimuler la concurrence? Je tiens pour acquis que la notion vous est connue?

M. Clark: Oui, je suis au courant. En un sens, nous possédons une de ces banques aux États-Unis. L'institution que nous possédons est la First Federal qui, à maints égards, est une banque communautaire. Avec ses actifs de 7 milliards de dollars, elle est très profondément ancrée au niveau local. Nous disposons d'une solide expérience dans ce domaine.

La notion mérite certainement qu'on s'y attarde. Les coopératives constituent une solution de rechange des plus stimulantes. Ce que nous disons, c'est que, au cours des quatre ou cinq prochaines années, on ne peut s'attendre de façon réaliste à ce qu'elles remplacent la Banque de Montréal et la Banque Toronto-Dominion à supposer que ces dernières disparaissent du marché. On peut revenir en arrière et faire le constat que la question a trait non pas au projet de fusion de banques, mais bien plutôt au système financier dans son ensemble. C'est la tâche que le groupe de travail MacKay s'est donnée dans un premier temps. Si la question est de savoir si le Canada serait en meilleure position dans l'hypothèse où il y aurait trois institutions comme la Société Canada Trust, je vous répondrai oui, assurément. Je n'ai pas construit la Société Canada Trust. Elle a été construite en 125 ans par des dirigeants bien plus grands que moi. La Société Canada Trust a-t-elle été bonne pour le Canada? Absolument, puisqu'il s'agit d'une banque locale axée sur le service à la clientèle qui place le client au premier rang. Si nous pouvions trouver le moyen d'encourager la venue d'un plus grand nombre de sociétés comme la nôtre, ce serait merveilleux.

Le président: Dans la partie que vous consacrez au titre de propriété, vous dites craindre que la traduction de la politique dans un texte de loi ne pose problème. Pourquoi? La politique décrite dans le rapport paraît relativement simple et directe. À quoi tiennent vos préoccupations?

M. Clark: Ce qui est intéressant, c'est que lorsque j'ai interrogé chacun des acteurs sur ce qu'ils pensent de la clause de droits acquis, j'ai obtenu des interprétations relativement

MacKay says now. So we do not get from each of the people succinct answers: "Yes, we know exactly what it means. Relax. Do not worry about it." We get, "Oh, it means this rather than that."

It was not clear, but my own experience is if you say that my fundamental public policy position is that I would like everyone to be widely held and anyone new coming into the system must be widely held. Now I want to have these two actors grandfathered in in a way that actually preserves their economic rights. It does not preserve their economic rights if you say, "Well, as long as you are owned by Imasco you do not have to be widely held, but if you try to sell it, you have to be widely held." Imasco will say, "You just destroyed my economic value."

The Chairman: Because you have destroyed the control premium.

Mr. Clark: Exactly. My experience is that when you get down to drafting, it is extremely difficult because you have a fundamental clash of principles. That is what worries us. You then move around and you are not succinct, and as soon as you are not succinct, then the shareholders say, "We should get out of here because in the end we are not wanted."

The Chairman: On insurance retailing, you suggested essentially that National Bank, because its main competitor is Movement Desjardins, which is allowed to retail insurance, and you, because you are a trust company, should be permitted the same. If you had not opted to take a federal charter, if you had taken provincial charters, in most provinces you would be able to retail insurance. So you are essentially suggesting that we proceed effectively with two pilot projects, try it for a two-to-three-year period, before making a decision as to whether or not the banks ought to be allowed in.

If you had that option, from a business standpoint, would you go into life insurance or property and casualty or both?

Mr. Clark: We would probably go into both because we happen to have capabilities. We have our own life insurance company today so we are selling life insurance to our customers, but not through the branches. We have a property and casualty insurance business, and we are also selling that to our customers, but not through our branches.

I would say that this is one of the cases where the insurance industry is more worried about our entry than we are enthusiastic

différentes même à propos du contenu actuel du rapport MacKay. Nous n'obtenons donc pas de chacun des intéressés une réponse succincte du type: «Oui, nous savons exactement ce que cela signifie. Du calme. Ne vous en faites pas à ce sujet.» Ce qu'on nous dit, c'est plutôt: «Oh, c'est ceci plutôt que cela.»

Tout n'était donc pas clair. Lorsque, suivant mon expérience, on dit avoir pour politique officielle que toutes les entreprises devraient compter un grand nombre d'actionnaires, celles qui font leur entrée dans le système devraient elles aussi compter un grand nombre d'actionnaires. Voilà maintenant que je cherche à accorder à ces deux acteurs des droits acquis de manière à préserver leurs droits économiques. Si on dit: «Eh bien, tant et aussi longtemps que vous appartenez à Imasco, vous n'avez pas à compter un grand nombre d'actionnaires, mais, lorsque vous tenterez de vendre, vous devrez appartenir à un grand nombre d'actionnaires», vous ne protégez pas leurs droits économiques. En fait, Imasco dira: Vous venez tout juste de détruire ma valeur économique.»

Le président: Parce que vous avez détruit la prime qui se rattache au contrôle.

M. Clark: Exactement. Lorsque, selon mon expérience, le moment est venu de rédiger, on se heurte à des difficultés extrêmement grandes en raison d'une incompatibilité fondamentale des principes entre eux. Cette question nous préoccupe. Dès lors, on tourne autour du pot et on n'est pas succinct. Dès qu'on n'est pas succinct, les actionnaires disent: «Nous devrions nous retirer puisque, en dernière analyse, on ne veut pas de nous.»

Le président: Pour ce qui est de la vente au détail d'assurances, vous avez essentiellement laissé entendre que la Banque Nationale — parce que son principal concurrent est le Mouvement Desjardins, qui est autorisé à vendre de l'assurance au détail — et vous — parce que vous êtes une société de fiducie — devriez bénéficier du même privilège. Si vous n'aviez pas choisi de vous constituer en société sous le régime fédéral et que vous aviez plutôt choisi de le faire sous le régime provincial, vous seriez, dans la plupart des provinces, autorisés à vendre de l'assurance au détail. Ce que vous proposez essentiellement, c'est qu'on mette de l'avant deux projets pilotes d'une durée de deux à trois ans avant de prendre une décision quant à savoir si on devrait ou non faire une place aux banques dans ce secteur.

Si on vous en donnait la possibilité, choisiriez-vous, d'un point de vue commercial, de vendre de l'assurance-vie, des assurances I.A.R.D. ou les deux?

M. Clark: Nous entrerions probablement dans les deux marchés parce qu'il se trouve que nous avons des capacités dans ce domaine. Aujourd'hui, nous possédons notre propre compagnie d'assurance-vie, et nous vendons de l'assurance-vie, mais pas par l'intermédiaire des succursales. Nous avons une compagnie d'assurances I.A.R.D., et nous en vendons à nos clients, mais pas par l'intermédiaire de nos succursales.

Voilà un cas où, à mon avis, l'industrie de l'assurance se montre davantage préoccupée par notre venue éventuelle qu'enthousiaste

about its possibilities. One of the problems that we all face is overloading our branch system.

There are only so many products you can offer through a sales outlet before you start to get negative productivity.

That is why it is not clear to me why it will be as devastating to the insurance industry as they think.

The Chairman: When you say the insurance industry, are you treating the property and casualty and the life insurance industries equally, or do you think there would be a different consequence for the two different pieces?

Mr. Clark: I will give you an educated guess. I think it will be less consequential for the life insurance industry, perhaps, than for the property and casualty industry. Life insurance is fundamentally a wealth management business. The reality is that the banks are losing market share to face-to-face forces in the wealth management business. They are not gaining market share.

It is not clear to me that putting life insurance in the branches would be as devastating. Property and casualty tends to be more a product bought and not sold. It is more of a commodity product, which is why it is sold over the direct bank more easily. It could well be more devastating to property and casualty than to life insurance.

That is an educated guess, and even my own staff people might well disagree with me.

The Chairman: You stated concerns about excessive new regulation, as did Mr. Godsoe, who said that we should not cherry-pick the easy and politically popular pieces, such as added consumer regulation, but that we should look at the whole package. In a different way, you made essentially the same point.

Another witness made the following argument to us with respect to the proposal on transparency and openness, coercive tied selling and privacy. The argument was that all of the proposals in the MacKay report in the area of consumer regulations are already in the industry's self-regulation system. Therefore, moving them from self-regulation to legislation should not cost anyone anything because they are simply doing by law what they have already said they are doing under their self-regulatory system.

How do I balance that with the notion expressed by you and the previous witness today that this consumer regulation is a burden that should not be put on companies unless one is also going to open up some of the competitive possibilities?

quant aux possibilités qui en découleraient. L'un des problèmes auxquels nous sommes confrontés tient à la surcharge possible de notre réseau de succursales.

Dans un point de vente donné, on peut vendre un certain nombre de produits, après quoi la productivité devient négative.

C'est pourquoi j'imagine mal comment notre venue pourrait être aussi dévastatrice que l'industrie de l'assurance le laisse entendre.

Le président: Lorsque vous parlez de l'industrie de l'assurance, mettez-vous les industries des assurances I.A.R.D. et de l'assurance-vie sur un pied d'égalité, ou pensez-vous que les conséquences seraient différentes dans chacun des cas?

M. Clark: Permettez-moi de faire une estimation éclairée. Je pense que la mesure aurait des conséquences moins graves sur l'industrie de l'assurance-vie que, peut-être sur l'industrie des assurances I.A.R.D. Essentiellement, l'assurance-vie s'occupe de la gestion de la richesse. La réalité, c'est que les banques perdent des parts de marché au profit de vis-à-vis du secteur de la gestion de richesse. Elles n'en gagnent pas.

À mes yeux, il n'est pas évident que le fait de proposer de l'assurance-vie dans les succursales aurait des effets aussi dévastateurs. Les assurances I.A.R.D. tendent à être un produit acheté plutôt que vendu. Il s'agit davantage d'un produit de base, ce qui explique pourquoi on le vend plus facilement par l'intermédiaire des services bancaires électroniques. La mesure serait plus dévastatrice pour les assurances I.A.R.D. que pour l'assurance-vie.

C'est là une estimation éclairée, et même mes propres employés risqueraient fort de ne pas être d'accord avec moi.

Le président: Vous avez fait état de vos préoccupations au sujet d'une nouvelle réglementation excessive, tout comme l'a fait M. Godsoe, qui a indiqué que nous devrions non pas choisir uniquement les éléments faciles à défendre et populaires sur le plan politique, par exemple de nouveaux règlements visant à protéger le consommateur, mais bien plutôt examiner la réglementation dans son ensemble. Sur un mode différent, vous avez essentiellement soulevé le même point.

Un autre témoin nous a présenté l'argument qui suit au sujet de la proposition relative à la transparence et à l'ouverture, aux ventes liées avec coercion et à la protection des renseignements personnels. L'argument est que toutes les propositions que renferme le rapport MacKay dans le domaine de la réglementation qui visent à protéger le consommateur font déjà partie du système d'autodiscipline mis en place par l'industrie. Par conséquent, le fait de passer de l'autodiscipline à un texte de loi ne devrait rien coûter à personne puisque les entreprises seraient simplement tenues par la loi de faire ce qu'elles prétendent déjà faire en vertu de leur régime d'autodiscipline.

Comment concilier ce que le témoin antérieur nous a dit aujourd'hui et ce que vous-même nous avez dit, à savoir que la réglementation qui vise à protéger le consommateur est un fardeau qu'on ne devrait imposer aux sociétés que si on entend par ailleurs ouvrir certaines possibilités à la concurrence?

Mr. Clark: We are trying to make two points. One is that we want you to at least ask yourself the question: Would I be doing this if the mergers were going ahead or not? If the answer is that you are only doing this because of the mergers, then there should only be conditions on the merging partners, not on the rest of the industry. That is because no one else is getting the benefit of the mergers.

Our first point is that a distinction should be made between what should be the conditions of the mergers, and general public policy. Would we still say, "No. I would still want to do this even if there were no mergers going on in Canada." We are worried that the merger discussion has created an atmosphere in which people are pushing for something under the second scenario, that is really being driven by their concerns on the first.

As to your second point, we have lived in both worlds because we have operated in the United States where you have the legalistic regime. We operate in Canada where we have the good-citizen regime. We had independent boards in the U.S. with whom we would meet jointly. The Americans would say, "It is clear to us that the legal system produces poorer results for the consumer than the good corporate citizen system." That is because once you create an atmosphere in an organization that says do what you do in order to comply with the law, then what people do not realize is that what happens in the United States is, the reverse comes true. It then becomes, do not do anything else that does not comply with the law because we already have this regulatory burden. Thus, you meet your legal test literally, and you take away from corporate executives any moral responsibility to do the right thing. The state has said it will look after making the moral decisions. It will give you a set of very thick regulations.

In a sense, we were appalled to see how the industry operated. People did not step back and ask: What is the spirit of the legislation; what do they want us to do? We were the number one rated financial institution in the United States in terms of community reinvestment. Why? Because we took a Canadian attitude in the United States, rather than an American attitude, to community reinvestment. Our board was astounded that we took that view. They said, "Why would you do it? It is not required by law and you should only do what is required by law."

I think it will set the country back and you will take me off the hook, as a business leader, for any moral responsibility about how I run my business.

The Chairman: I am sympathetic to the view that we should not cherry-pick. Let me ask you a question about opening up the payments system. It seems to me that that is one item that you could cherry-pick, have no impact on anything else, and still meet your criteria. Some of us have argued for several years that opening up the payments system has absolutely nothing to do with the merger question.

M. Clark: Nous tentons de soulever deux points. D'abord, nous tenons à ce que vous vous posiez au moins la question suivante: agirais-je ainsi que les projets de fusion aillent de l'avant ou non? Si la réponse est que vous agissiez ainsi en raison uniquement des fusions, les conditions devraient être imposées aux partenaires de la fusion, et non au reste de l'industrie. Personne d'autre, en effet, ne bénéficie des avantages de la fusion.

Le premier point que nous soulevons est qu'on devrait établir une distinction entre les conditions des fusions et la politique publique générale. Dirions-nous toujours: «Non. J'agisrais ainsi même si aucun projet de fusion n'avait été présenté au Canada.» Ce que nous craignons, c'est que le débat qui entoure les fusions n'ait créé une atmosphère dans laquelle on exerce des pressions en vue du deuxième scénario, lesquelles sont en fait motivées par les préoccupations qu'inspire le premier.

Quant au deuxième point que vous avez soulevé, nous avons fait l'expérience des deux mondes puisque nous avons exercé nos activités aux États-Unis, où il existe un régime légaliste. Nous exerçons également nos activités au Canada, où c'est le régime du bon citoyen qui s'applique. Aux États-Unis, nous avions des conseils indépendants avec lesquels nous nous réunissions. Les Américains disaient: «À nos yeux, il est clair que le régime légaliste est moins avantageux pour le consommateur que le régime du bon citoyen.» Lorsque, en effet, on crée dans une organisation une atmosphère en vertu de laquelle on doit faire ce qu'il faut pour se conformer à la loi, c'est — on ne s'en rend pas compte, mais c'est ce qui arrive aux États-Unis — le contraire qui se produit. On évite alors de faire quoi que ce soit qui puisse contrevenir à la loi parce qu'on est déjà confronté à un fardeau réglementaire. Dès lors, on doit littéralement se conformer aux critères employés par la loi, et on dégage les dirigeants d'entreprises de la responsabilité morale de faire ce qui est juste. L'État a déclaré son intention de prendre les décisions morales qui s'imposent. Il vous assujettit à un ensemble de règlements très complet.

En un sens, nous avons été consternés de constater comment l'industrie fonctionnait. On ne se demandait pas: quel est l'esprit de la loi? Qu'attendent-ils de nous? Aux États-Unis, nous venions au premier rang des institutions financières au chapitre du réinvestissement communautaire. Pourquoi? Parce que, dans le domaine du réinvestissement communautaire, nous avons adopté aux États-Unis une attitude canadienne, et non américaine. Le conseil a été stupéfié de nous voir emprunter cette voie. Ses membres ont demandé: «Pourquoi faire cela? La loi ne vous oblige pas, et vous ne devriez faire que ce que prescrit la loi.»

En agissant de la sorte, vous feriez reculer le pays et vous me dégagez, en tant que dirigeant d'entreprise, de toute responsabilité morale quant à la façon dont je me comporte.

Le président: Je suis assez d'accord pour dire que nous ne devrions pas trier à la pièce. Permettez-moi de vous poser une question au sujet de l'ouverture du système de paiement. Il me semble que s'il y a un secteur où on pourrait choisir sans nuire à quoi que ce soit d'autre, tout en répondant à vos critères, c'est bien celui-là. Depuis quelques années, certains d'entre nous soutiennent que l'ouverture du système des paiements n'a strictement rien à voir avec la question des fusions.

Am I right in assuming that opening up the payments system to other financial institutions would be something that one could cherry-pick because it is the right public policy?

Mr. Clark: We have been on public record as saying that we are in favour of opening up the payments system, provided that the actors who enter that system meet the same burdens that those in that system carry. Therefore, as long as they do that, then I say, let everyone join. What you cannot do is say that they get to cherry-pick the payments system. They do not have to have the capital, they do not have to have the prudence test, but they get to access the system and we, in a sense, have to stand and guarantee them. If they meet the same tests as we do, I would open it up.

The Chairman: They would pay the same transaction costs as you, is that right?

Mr. Clark: That is right.

The Chairman: Do they have to pay an entry fee as well to take into account the costs that have been invested in building the network, et cetera?

Mr. Clark: We are now negotiating as opposed to setting principles. I think they are interesting issues. How do you get them in; and for those of us who have borne the costs, what is fair compensation? I do not think you should use the issue of compensation to prevent them from coming into the system.

The Chairman: Mr. Clark, thank you for coming. That was a fascinating presentation.

Our final witnesses today are from GE Capital Canada and the Canadian Finance & Leasing Association.

From GE Capital Canada, we have Michael Davies and Bob Weese, both of whom have appeared before this committee in the past. From the Canadian Finance & Leasing Association, we have David Powell and Tom Simmons.

I will ask GE Capital Canada and then the Canadian Finance & Leasing Association to present their briefs, after which we will turn to questions.

Mr. Robert D. Weese, Vice-President, Government and External Relations, GE Canada: Mr. Chairman, without taking too much of the committee's time, I want to tell you briefly about GE Capital. GE Capital is one of 11 main businesses of the General Electric Company, along with lighting, motors, power systems and some others that you will know.

General Electric Company is one of the largest, most successful companies in the world, with global revenues last year of \$91 billion U.S. and global income of \$8.2 billion U.S. GE has been established in Canada for well over 100 years. The total

Ai-je raison de tenir pour acquis que l'ouverture du système des paiements à d'autres institutions financières pourrait permettre une forme de sélection dans la mesure où il s'agit de la bonne politique officielle?

M. Clark: Nous nous sommes prononcés officiellement en faveur de l'ouverture du système des paiements, à condition que les acteurs qui entrent dans le système soient assujettis aux mêmes critères que ceux qui s'y trouvent déjà. Si tel est le cas, je suis donc d'avis qu'on devrait ouvrir la porte à tous. Ce qu'on ne peut pas faire, c'est leur permettre de choisir uniquement le système des paiements. Ils n'ont pas besoin des capitaux, ils n'ont pas appliqué les critères liés à la prudence, mais ils ont accès au système et, en un sens, nous devons nous porter garants d'eux. S'ils répondent aux mêmes critères que nous, je leur ouvrirais les portes.

Le président: Ils devraient payer les mêmes frais de transaction que vous, n'est-ce pas?

M. Clark: C'est exact.

Le président: Doivent-ils payer un droit d'entrée en plus des sommes déjà investies dans la constitution du réseau, et cetera?

M. Clark: Nous en sommes actuellement au stade de la négociation, et non à celui de l'établissement des principes. Je pense que ce sont là des questions intéressantes. Comment peut-on les intégrer? Quelle serait, pour nous qui avons assumé les coûts, une juste compensation? Je ne pense pas qu'on devrait invoquer la question des compensations pour les empêcher d'entrer dans le système.

Le président: Monsieur Clark, je vous remercie de votre comparution. Vous avez présenté un témoignage fascinant.

Nos derniers témoins d'aujourd'hui proviennent de GE Capital Canada et de l'Association canadienne de financement et de location.

De GE Capital Canada, nous accueillons Michael Davies et Bob Weese, qui ont tous deux déjà comparu devant le comité. De l'Association canadienne de financement et de location, nous accueillons David Powell et Tom Simmons.

Je demanderai d'abord à GE Capital Canada puis à l'Association canadienne de financement et de location de présenter leurs mémoires, après quoi nous passerons à la période de questions.

M. Robert D. Weese, vice-président, Relations gouvernementales et extérieures, GE Canada: Monsieur le président, sans prendre trop de votre temps, je voudrais vous parler brièvement de GE Capital. GE Capital est l'une des 11 grandes divisions de la société General Electric — aux côtés des divisions de l'éclairage, des moteurs, des réseaux électriques et d'autres que vous connaissez.

La société General Electric est l'une des entreprises les plus importantes et les plus florissantes au monde — ses produits d'exploitation mondiaux s'élevant l'an dernier à 91 milliards de dollars US, et son bénéfice net se situant à 8,2 milliards de dollars

company had revenues in Canada last year of \$4.2 billion Canadian.

GE Capital, on whose behalf we are talking to you today, is headquartered in Stamford, Connecticut. It now represents about 40 per cent of the total revenues and net earnings of GE. GE Capital last year had global revenues of \$40 billion U.S. and earnings of \$3.3 billion.

GE Capital is a diversified financial services company with a triple-A credit rating. It provides a wide range of specialized financing and leasing services to businesses. Those services are organized in 28 separate business divisions, grouped into five major segments. Those segments are equipment management, mid-market financing, specialty insurance, consumer services and specialized financing.

GE Capital Canada is a wholly owned affiliate of GE Capital. Of the 28 global divisions of GE Capital, 16 are now active in Canada, and they include equipment financing, GE Capital information technology solutions, and GE Capital mortgage insurance, which bought MICC a few years ago and which is now the private-sector competitor to CMHC in the mortgage insurance business, fleet services, auto leasing, commercial real estate and others. I invite you to look at pages 6 to 14 in the corporate brochure for a description of GE Capital's businesses in Canada.

GE Capital has 2,600 employees in offices across Canada, revenues last year of \$1.9 billion Canadian and assets of \$6 billion Canadian. Compared to the assets of the major banks in Canada, we are a relatively small, though we think significant, player.

Our capital is sourced not from retail deposits, but from sophisticated lenders through Eurobonds and commercial paper in denominations over \$100,000 backed by GE Capital and its triple-A credit rating. Some GE Capital businesses compete with banks but most do not. For many of our businesses in Canada, the major competitor is Newcourt Credit.

Over the last several years, GE Capital has taken a great interest in the deliberations that have been going on in Canada with respect to the future of financial institutions and with respect to the Bank Act. We made representations a few years ago to this committee and to the house finance committee on changes to the Bank Act, which resulted in the amendments which became effective in 1997 and which were included in Bill C-82. We were and are very supportive of those 1997 amendments which, for us, removed significant impediments to our effective and efficient operation in Canada by eliminating the need for ministerial consent each time we established a new business, moved assets from one subsidiary to another, or acquired new assets in a line of business for which we already had approval to operate in Canada.

US. GE est présente au Canada depuis bien plus de 100 ans. Ses produits d'exploitation canadiens se chiffraient l'an dernier à 4,2 milliards de dollars canadiens.

GE Capital, division au nom de laquelle nous nous adressons à vous aujourd'hui, a son siège à Stamford, au Connecticut. GE Capital compte maintenant pour environ 40 p. 100 des produits d'exploitation et du bénéfice net de GE. L'an dernier, les produits d'exploitation mondiaux de GE Capital s'élevaient à 40 millions de dollars US, et son bénéfice, à 3,3 milliards de dollars US.

GE Capital est une société de services financiers diversifiés bénéficiant d'une cote de crédit triple A. Elle offre une large gamme de services de financement et de crédit-bail spécialisés aux entreprises. Les services en question sont le fait de 28 divisions commerciales distinctes regroupées dans cinq principaux secteurs. Les secteurs en question sont la gestion d'équipement, le financement du marché intermédiaire, l'assurance spécialisée, les services financiers personnels et le financement spécialisé.

GE Capital Canada est une société affiliée en propriété exclusive de GE Capital. Seize des 28 divisions mondiales de GE Capital ont des activités au pays — ce sont notamment Crédits d'équipement, GE Capital Solutions Technologiques, GE Capital Assurance Hypothèques — qui a acquis la CAHC il y a quelques années et qui représente actuellement le concurrent de la SCHL dans le secteur privé pour ce qui est de l'assurance hypothécaire —, Gestion de véhicules, Location d'autos, Financement Immobilier Commercial et ainsi de suite. Je vous invite à faire la lecture des pages 6 à 14 de notre brochure d'entreprise. Vous y trouverez une description des divisions de GE Capital au Canada.

GE Capital, qui emploie 2 600 personnes dans des bureaux situés d'un bout à l'autre du Canada, affichait l'an dernier des profits d'exploitation de 1,9 milliard de dollars canadiens et des actifs de 6 milliards de dollars canadiens. En comparant notre avoir à celui des grandes banques au Canada, on constate que GE Capital est un «petit joueur» en termes relatifs. Tout de même, nous croyons jouer un rôle significatif sur le marché.

Nos capitaux proviennent non pas de dépôts de détail, mais plutôt de prêteurs spécialisés — Euro-obligations, effets de commerce — en coupures de 100 000 dollars, garantis par GE Capital et sa cote de crédit triple A. Certaines des divisions de GE Capital font concurrence aux banques, mais ce n'est pas le cas de la plupart d'entre elles. Le principal concurrent de nombreuses entreprises canadiennes de GE Capital est Newcourt Credit.

Depuis plusieurs années, GE Capital s'intéresse beaucoup aux délibérations qui ont lieu au Canada quant à l'avenir des établissements financiers, et particulièrement la Loi sur les banques. Nous avons présenté nos vues il y a quelques années au comité ici présent ainsi qu'au comité des finances de la chambre à propos des modifications touchant la Loi sur les banques. Les discussions en question ont mené aux amendements entrés en vigueur en 1997 (ils faisaient partie du projet de loi C-82). Nous avons été et nous continuons d'être tout à fait en faveur des amendements de 1997 qui ont éliminé — pour nous — d'importants obstacles à l'efficacité de nos activités au Canada, en supprimant la nécessité d'obtenir une autorisation du Cabinet chaque fois que nous voulions créer une division, transférer des

The government, in accepting those kinds of amendments to the Bank Act, really accepted our position that we are not a bank. We had been caught up in the very broad definition of banking in the Bank Act and had been subjected to some of the requirements of the Bank Act.

We are not a bank. We are not regulated as a bank in the U.S. We do not accept deposits. We are not covered by deposit insurance. We do not expose the government to risk, and we do not take part in the payments system. We are not a bank and there is no public policy rationale for regulation once approval has been granted to enter the Canadian market. That is essentially the rationale behind those technical amendments to the Bank Act that became effective in 1997.

For us as a foreign "near bank," those 1997 amendments effectively meant the removal of an unnecessary regulatory burden, the only effect of which had been to increase our costs and make it more difficult for us to provide Canadian businesses with the financing they need to grow and operate.

We have been pleased more recently to submit views to the MacKay task force. We took part recently in a session of the House of Commons finance committee. We are delighted to be here today, and we will be meeting the house committee later this month.

We are here, Mr. Chairman, to applaud the work of the task force and to support its general approach and its key recommendations. We believe that Mr. MacKay and his colleagues have done a careful and thorough piece of work and have produced a report which is sensible, balanced and pointed in the right direction.

We support the MacKay view that consumers and businesses will be best served and the services will be provided in the most efficient way by a financial services sector which is maximally competitive and minimally regulated. Use regulation only for prudential purposes to ensure safety and soundness of the financial system, and only to the extent necessary to protect unsophisticated depositors and policy holders and to limit government exposure to risk. Otherwise, allow competitive market forces to operate freely, subject only to the laws of general application governing market behaviour by business.

Let banks, if they wish, extend the services they can offer to their customers, but be sure to remove all impediments to other providers of financial services, domestic and foreign, that can offer alternatives to Canadian consumers and businesses. In our case, those 1997 amendments to the Bank Act have made it

actifs d'un filiale à l'autre ou acquérir de nouveaux actifs dans un secteur d'activité où nous avons déjà obtenu l'autorisation d'être présents.

En acceptant de modifier de cette façon la Loi sur les banques, le gouvernement reconnaissait la légitimité de notre position — nous ne sommes pas une banque. Nous étions assujettis à la définition très large qui est donnée de l'activité bancaire dans la Loi sur les banques comme à certaines des exigences de cette loi.

Nous ne sommes pas une banque. Nous ne sommes pas assujettis à la réglementation sur les banques aux États-Unis. Nous n'acceptons pas les dépôts, nous ne sommes pas couverts par l'assurance-dépôts. Nous n'exposons le gouvernement à aucun risque et nous ne participons pas au système de paiements. Nous ne sommes pas une banque, et aucune politique d'intérêt public ne peut justifier une réglementation une fois que l'autorisation d'entrer sur le marché canadien a été accordée. Voilà, pour l'essentiel, la raison d'être des modifications techniques qui ont été apportées à la Loi sur les banques et qui sont entrées en vigueur en 1997.

Pour une «quasi-banque étrangère», les amendements de 1997 signifiaient effectivement l'abolition d'un fardeau réglementaire inutile dont le seul effet avait été d'augmenter nos coûts et de nous créer des difficultés supplémentaires lorsque nous voulions fournir aux entreprises canadiennes le financement dont elles ont besoin pour croître et poursuivre leurs activités.

C'est avec plaisir que nous avons présenté il y a moins longtemps encore nos vues au groupe de travail MacKay. Nous avons participé récemment à une séance du comité des finances de la Chambre des communes. Nous sommes enchantés de pouvoir témoigner aujourd'hui, et nous serons là le mois prochain à l'audience du comité de la Chambre.

Monsieur le président, nous sommes ici aujourd'hui pour vous dire que nous applaudissons aux conclusions du groupe de travail, et que nous appuyons son approche générale de même que ses principales recommandations. Nous croyons que M. MacKay et ses collègues ont fait un travail soigné et minutieux, et qu'ils ont produit un rapport judicieux, équilibré, qui nous oriente dans la bonne direction.

Nous appuyons l'avis du groupe MacKay selon lequel les consommateurs et les entreprises seront le mieux servis et de la façon la plus efficace si le secteur des services financiers est soumis à un maximum de concurrence et à un minimum de réglementation. On doit utiliser la réglementation pour des motifs de prudence, pour assurer la sécurité et la solidité du système financier, et, dans la mesure nécessaire, pour protéger les déposants et souscripteurs ordinaires et limiter l'exposition aux risques du gouvernement. Pour le reste, il faut laisser les forces du marché agir librement, sous réserve des lois d'application générale régissant le comportement des entreprises sur le marché.

On doit laisser les banques, si elles le désirent, étendre les services qu'elles peuvent offrir à leurs clients. Mais il faut s'assurer d'éliminer tous les obstacles qui entravent les activités des autres fournisseurs des services financiers — autant nationaux qu'étrangers — qui peuvent offrir des solutions de remplacement

significantly easier for us to provide financing services to Canadian businesses.

In particular, we applaud the MacKay task force's recognition of the enormous changes taking place in the financial services sector in Canada and around the world because of technology and globalization, the need for Canadian policy, legislation and regulation to adapt to new realities, the need to ensure a competitive market environment to achieve efficiencies and to maximize consumer choice, and the need to remove impediments to the start-up or entry and successful operation in Canada of a broad range of service providers that offer services which are competitive to or complementary to the banks.

We applaud all of the following items: the proposed removal of the blanket ban on bank mergers; proposals to make it easier for foreign banks to operate in Canada and to provide services to Canadians; the proposed relaxation of the 10-per-cent ownership rule; the proposed removal of the withholding of taxes to encourage non-resident lenders; the recommended elimination or reduction of capital taxes — though on this point we worry a little bit about potential discrimination between existing and new financial institutions.

We are pleased with the opening up of the payments system, though GE Capital itself currently has no interest in participating in it; the streamlining of approval processes by OSFI and government; and the making of a distinction between foreign lenders and foreign deposit takers with rules appropriate to each.

Mr. Chairman, in summary, we believe we are seeing now in the financial services sector the same challenges, pressures and opportunities that GE and other companies have seen in other parts of the economy as they have adapted to globalization and technology. Recognizing the special responsibility of governments for the health of the financial services sector and the role of prudential regulation to protect unsophisticated depositors and policy holders, we believe that the vision of the task force is broadly right: to abandon the model of a regulated and protected national market and to seek greater efficiency, competitiveness and wider choice for Canadians and Canadian business through a more open, flexible and globally competitive financial services sector.

Mr. Tom Simmons, Chairman, Canadian Finance and Leasing Association: Mr. Chairman, I wish to thank the committee for this opportunity to present views on the MacKay report.

I am the chairman of CFLA and work with Newcourt Credit. I am accompanied today by David Powell, the president of our association. We have prepared a written submission for the

aux consommateurs et aux entreprises du Canada. Dans notre cas particulier, les amendements apportés en 1997 à la Loi sur les banques sont tels qu'il est nettement plus facile pour nous maintenant de fournir des services financiers aux entreprises canadiennes.

Nous applaudissons en particulier aux conclusions du groupe de travail MacKay, qui a reconnu: les changements énormes qui sont en cours dans le secteur des services financiers canadien et dans le monde, étant donné les changements technologiques et la mondialisation, et la nécessité d'adapter les politiques, les lois et la réglementation canadienne aux réalités nouvelles; la nécessité d'assurer la concurrence sur les marchés, en vue de réaliser les niveaux d'efficacité souhaitables et de maximiser les choix des consommateurs; la nécessité d'éliminer les obstacles à l'entrée au Canada ou au démarrage et au succès des activités d'un large éventail de fournisseurs de services qui sont compétitifs ou complémentaires par rapport aux services offerts par les banques.

Nous applaudissons aussi aux conclusions suivantes: la proposition de lever l'interdiction générale de fusion des banques; les propositions visant à faciliter les activités des banques étrangères au Canada et à leur permettre d'offrir plus facilement des services aux Canadiens; la proposition d'assouplir la règle de propriété de 10 p. 100; la proposition d'éliminer des retenues fiscales pour encourager les prêteurs non résidents; la recommandation d'éliminer ou de réduire les taxes sur le capital — même si, à ce sujet, nous nous inquiétons un peu de la distinction que l'on pourrait faire entre les institutions financières existantes et les nouvelles.

Nous nous réjouissons aussi de l'ouverture du système de paiements, même si GE Capital ne voit présentement aucun intérêt à y participer; de la simplification des procédures d'approbation du BSIF et du gouvernement; et de la distinction entre les prêteurs étrangers et les institutions de dépôts chaque catégorie devant être régie par des règles appropriées.

Pour résumer, monsieur le président, nous sommes d'avis que le secteur des services financiers connaît les mêmes défis, les mêmes pressions et les mêmes occasions que GE et d'autres sociétés ont constatés dans d'autres secteurs de l'économie en s'adaptant à la mondialisation et aux changements technologiques. Reconnaisant la responsabilité spéciale des gouvernements en ce qui touche la santé du secteur des services financiers et le rôle d'une réglementation prudente en vue de protéger les déposants et souscripteurs ordinaires, nous croyons que le groupe de travail a adopté une vision qui est, dans son ensemble, juste: délaisser le modèle d'un marché national réglementé et protégé et rechercher une plus grande efficacité, une plus grande concurrence et un plus grand choix pour les Canadiens et les entreprises canadiennes, en permettant au secteur des services financiers d'être plus ouvert, plus flexible et plus concurrentiel à l'échelle mondiale.

M. Tom Simmons, président du conseil, Association canadienne de financement et de location: Monsieur le président, je tiens à remercier le comité de l'occasion qui m'est offerte de venir présenter un point de vue sur le rapport MacKay.

Je suis président du conseil de l'ACFL et je travaille chez Newcourt Credit. Je suis accompagné aujourd'hui de M. David Powell, président de notre association. Nous avons rédigé à

committee which summarizes our thoughts. Given the diverse views and interests of our members, the position presented in the submission is not the unanimous view of the CFLA membership; rather, it reflects a convergence of views among the majority of its members.

The written submission is in two parts. The first part presents comments on the final report of the task force; the second part is appendix A, where the CFLA submission to the MacKay task force is reproduced. The CFLA vision for the future of the Canadian financial services sector remains unchanged from last year. Our view of the final report of the task force is based on the principles put forward by CFLA last year.

The final report of the task force is an important and positive advance in the debate on the future of the financial services sector in Canada. We applaud a number of the observations of the task force in particular. We agree that government regulation should be used to the minimum required to achieve public policy objectives. Disclosure and competitive marketplace should be the favoured means to regulate market forces.

That said, we acknowledge the need for prudential safety and soundness regulation to protect the unsophisticated public, minimize systemic risk and reduce government exposure and for market conduct oversight. We also agree that niche financial players are important for assuring competition and choice in the financial services sector of the future.

The recommendations encouraging the entrants of new domestic and foreign providers of financial services, whether or not they may take the form of banks, are critical to the government achieving its goals for financial services framework reform. In this context, I could not let pass without comment that the MacKay report is the first formal government report which has recognized the significance to the financial economy of the asset-based financing equipment and vehicle leasing industry.

The task force reports that in 1996 total assets in our industry were about \$50 billion. By way of comparison, the total assets of the property and casualty insurance industry were reported to be \$53.3 billion. For CFLA, this represents an important milestone in the evolution of awareness of our industry. We also think it is important that the task force recognize the value of global capital to the Canadian economy.

The acknowledgement of non-Canadian capital in enhancing competition and competitiveness is part of the key to increasing the number and diversity of providers of financial services in the domestic marketplace. While the Canadian economy is able to generate a significant amount of investment capital, the capital needs of our growing economy cannot be satisfied domestically.

l'intention du comité un mémoire qui résume nos réflexions. Compte tenu des points de vue et des intérêts variés que défendent nos membres, la position présentée dans le mémoire ne reflète pas le point de vue unanime des membres de l'ACFL; disons plutôt que c'est là que convergent les vues de la majorité des membres.

Le mémoire se divise en deux volets. Le premier renferme des observations sur le rapport final du groupe de travail. Le deuxième est constitué de l'annexe A, qui reprend le mémoire de l'ACFL à l'intention du groupe de travail MacKay. La vision que se donne l'ACFL de l'avenir du secteur canadien des services financiers n'a pas changé depuis un an. Notre point de vue sur le rapport final du groupe de travail repose sur les principes que nous avons fait valoir l'an dernier.

Le rapport final du groupe de travail constitue un progrès important dans le débat sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada. Nous applaudissons en particulier à un certain nombre des observations formulées par le groupe de travail. Nous convenons du fait que la réglementation gouvernementale devrait représenter le minimum vital qu'il faut pour réaliser les objectifs de la politique officielle. La transparence et la concurrence sur le marché devraient être les moyens de prédilection pour qui veut réglementer les forces du marché.

Cela dit, nous reconnaissons la nécessité de disposer de règles de prudence, de sécurité et de fiabilité afin de protéger le profane, de réduire au minimum les risques systématiques et les risques pour le gouvernement. De même, nous sommes d'accord avec la nécessité de mesures de surveillance du marché. Nous sommes aussi d'accord avec l'idée que les joueurs présents sur les créneaux dans le marché financier jouent un rôle important pour assurer la concurrence et le choix dans le secteur des services financiers de l'avenir.

Les recommandations encourageant l'arrivée de nouveaux fournisseurs de services financiers étrangers ou canadiens, qu'ils prennent ou non la forme de banques, sont indispensables à la réalisation des objectifs que le gouvernement s'est fixés pour réformer le cadre des services financiers. Dans le contexte, je ne pouvais passer sous silence le fait que le rapport MacKay est le premier rapport gouvernemental en bonne et due forme qui reconnaisse l'importance pour l'économie financière de l'industrie du financement d'équipement adossé à des biens et de crédit-bail automobile.

Selon le groupe de travail, l'avoir total de notre industrie en 1996 s'élevait à quelque 50 milliards de dollars. En guise de comparaison, disons que l'avoir total de l'industrie de l'assurance IARD se serait chiffrée à 53,3 milliards de dollars. Pour l'ACFL, voilà une étape importante qui est franchie: les gens sont de plus en plus conscients de notre industrie. De même, nous croyons qu'il importe que le groupe de travail reconnaisse la valeur du capital mondial pour l'économie canadienne.

La reconnaissance du rôle que joue le capital étranger pour améliorer la concurrence et la compétitivité est un élément clé pour accroître le nombre et la diversité des fournisseurs de services financiers sur le marché canadien. Bien que l'économie canadienne soit en mesure de générer un capital d'investissement non négligeable, les besoins en capitaux de notre économie en

Foreign-owned capital providers are essential to assure customer choice in Canada. Many CFLA members fall into this category.

Mr. David Powell, President, Canadian Finance and Leasing Association: The task force sees its recommendations creating a public policy framework within which Canada and Canadians can benefit from a healthy, dynamic, innovative and competitive financial services sector. This is an objective we wholeheartedly endorse. The big question is how do we get there from here? This is where we inject a note of caution and I must say I have been struck by the presentations of the two previous witnesses, because we seem to have a congruence of views on a number of these points.

As policy makers seek to implement the task force recommendations, and as we turn from theory to practice, we are concerned about the risks of putting in place a framework that will actually shift the financial services sector away from choice and toward further concentration.

Our use of the word "choice" in the title of our brief to the task force was deliberate. The CFLA vision for the financial services system turns on the concept of choice and that is choice for both the consumer and the business customer of financial services.

For us, the key message is that for the first time in modern history, if governments can resist overly interfering, the forces of change are shifting the advantage from the provider to the customer of financial services. The critical catalyst to realizing this shift in advantage is an assurance of customer choice.

In evaluating the true extent of customer choice, however, factors which diminish choice must also be considered alongside those that enhance choice. Issues such as competition, concentration, efficiency, innovation and regulation are merely means to an end, and that end is customer choice.

As we argued in our submission to the task force, a decade or more of deregulation in the financial services sector has seen chartered banks emerge with more powers, market strengths and advantages relative to the other players. What have been the consequences for customers?

By way of example, and Mr. Clark alluded to this in his comments, we, too, compared trust company interest rate spreads on residential mortgages between 1984 and 1995, and also compared the higher cost of auto loans offered through bank branches to bank-funded dealer auto loans. Our review of this area showed that banks were higher priced providers of financial services and, contrary to often accepted assumptions, bank participation in different customer markets did not result in cost advantages being passed on to customers.

croissance ne sauraient être comblés seulement par des sources canadiennes. Pour garantir un choix aux clients au Canada, les capitaux de source étrangère sont essentiels. Or, un grand nombre des membres de l'ACFL font partie de cette catégorie.

M. David Powell, président, Association canadienne de financement et de location: Le groupe de travail entrevoit que ses recommandations aboutiront à un cadre stratégique où le Canada et les Canadiens peuvent tirer parti d'un secteur des services financiers qui est viable, dynamique, innovateur et concurrentiel. C'est là un objectif que nous appuyons sans réserve. La grande question qu'il faut se poser: Comment en arriver là? À notre avis, il importe ici de faire une mise en garde — je dois dire que l'exposé des deux témoins précédents m'a frappé, car nos points de vue semblent concorder sur plusieurs questions.

Au fur et à mesure que les décideurs chercheront à mettre en place les recommandations du groupe de travail et que nous passons de la théorie à la pratique, nous craignons les risques que pose l'instauration d'un cadre dont l'effet serait d'éloigner le secteur des services financiers de la notion de choix pour le rapprocher plutôt du facteur de la concentration.

C'est à dessein que nous avons opté pour le mot «choix» dans le titre de notre mémoire. La vision que se donne l'ACFL du système de services financiers repose sur la notion de choix. Nous entendons par là le choix du consommateur aussi bien que de l'entreprise qui recourt à des services financiers.

À nos yeux, le message principal, c'est que, pour la première fois de l'histoire moderne, si les États peuvent s'empêcher de s'immiscer dans le dossier, les forces du changement tourneront au profit du client qui reçoit des services financiers, plutôt que du fournisseur. L'élément qui doit servir de catalyseur à ce «transfert» de l'avantage à cet égard, c'est l'assurance du choix du client.

Pour évaluer l'ampleur véritable du choix dont dispose le client, il faut toutefois tenir compte de facteurs qui réduisent le choix aussi bien que de ceux qui l'élargissent. La concurrence, la concentration, l'efficacité, l'innovation et la réglementation ne sont en somme que des moyens d'arriver à une fin, cette fin étant le choix du client.

Comme nous le faisons valoir dans notre mémoire à l'intention du groupe de travail, depuis les quelque dix années où le secteur des services financiers est déréglementé, nous avons vu les banques à charte accroître leurs pouvoirs et consolider leurs forces et leurs avantages par rapport aux autres sur le marché. Quelles ont été les conséquences pour les clients?

Pour prendre un exemple, et M. Clark en a parlé lui aussi, nous avons comparé l'écart entre les taux d'intérêt des sociétés de fiducie sur les hypothèques résidentielles de 1984 à 1995, puis nous avons comparé le coût plus élevé des prêts-automobile offerts par l'entremise des succursales bancaires aux concessionnaires automobiles financés par les banques. Notre étude de la question a démontré que les banques exigeaient un prix plus élevé pour les services financiers et que, contrairement à une idée souvent admise, la présence des banques sur divers marchés ne se traduit pas par des coûts plus abordables pour le client.

Concentration and related market abuse issues are ongoing, fundamental concerns, and apprehensions underlying these issues are not simply academic, but very far reaching in our society, touching consumers as well as all levels of business. There is a widespread unease with the notion of having a small group of financial institutions dominate the financial services sector.

The current concentration in financial services is a legacy of a century of deliberate federal policy. Going forward, then, the challenge for policy makers is transforming a system which has traditionally fostered corporate concentration in financial services to one that assures efficient competition and effectively guards against market concentration and abuses.

The past pattern is clear: Will the future be any different? All things being equal, the banks will come out on top.

How do we get there from here? Will vehicle leasing, for example, merely be the next sector to experience the same result? Today banks are already the largest funders of the leasing industry in general and the auto leasing industry in particular. While we can hope, with the task force, that new domestic and foreign entrants will add to customer choice, the ability of governments to make that happen is unproven.

We share the comments of Mr. Godsoe and Mr. Clark when we say that the risk is the unintended result of the piecemeal implementation of discreet blocks of changes. Cherry picking and bank charges are structures in isolation and there will be more concentration and less choice. Our concern is how we address these issues.

Mr. Simmons: It is essential to ensure that effective means exist to prevent concentration and accompanying market abuses from occurring.

On the one hand, it is necessary to demonstrate that we can generate new domestic and foreign entrants and that they are present in the marketplace in sufficient numbers to compete with and balance the advantages of the major established financial institutions to ensure that there are plenty of providers from which to choose.

On the other hand, there is a perception that the current structure and rules designed to police and prevent concentration and concentrated abuses are inadequate. In several places in the final report, the task force alludes to the need to find appropriate solutions or to allow time for existing players to adjust. What is clear is that much work remains to be done to find and implement solutions to the challenges of concentration and the potential for related market abuses.

The point of departure in creating the basic public policy framework of the future is the assurance that realistic rules, accessible and effective recourses and enforceable protections are

La concentration et les abus qu'elle peut susciter sur le marché représentent des préoccupations fondamentales qu'il faut encore régler. Or, les appréhensions qui sous-tendent les questions en jeu ne sont pas simplement théoriques. Elles ont des conséquences tout à fait profondes pour notre société, car elles touchent les clients aussi bien que les entreprises de tous genres. L'idée qu'un petit groupe d'établissements financiers domine le secteur des services financiers suscite un malaise généralisé.

La concentration qui caractérise actuellement le secteur des services financiers est l'héritage d'une politique fédérale menée à dessein depuis 100 ans. Pour l'avenir, le défi que doivent relever les décideurs consiste donc à transformer un système qui favorise, de tradition, la concentration dans le secteur en un système qui garantit une concurrence efficace et une protection efficace contre la concentration et les cas d'abus sur le marché.

La direction prise par le passé est bien connue. La voie choisie pour l'avenir sera-t-elle différente? Toutes choses étant égales par ailleurs, les banques y gagneront au change.

Comment faire pour en arriver là? Par exemple, le secteur du crédit-bail automobile sera-t-il simplement le prochain à connaître le même résultat? De nos jours, les banques sont déjà les plus grandes sources de financement dans l'industrie du crédit-bail en général, et de l'industrie du crédit-bail automobile, en particulier. Si nous espérons, à l'instar du groupe de travail, que les nouveaux arrivants étrangers aussi bien que canadiens viendront élargir le choix dont dispose le client, il reste à voir si les pouvoirs publics sont en mesure de provoquer un tel état de faits.

Tout comme M. Godsoe et M. Clark le faisaient remarquer, on risque par là de mettre en place, à la pièce, des blocs distincts. La sélectivité et les frais bancaires sont en quelque sorte des structures isolées — la concentration sera plus grande, le choix, moins grand. Nous cherchons une façon de régler ces questions.

M. Simmons: Il est essentiel de disposer de moyens efficaces pour empêcher la concentration et les abus qui peuvent en découler sur le marché.

D'une part, il est nécessaire de démontrer que nous pouvons attirer de nouvelles entreprises canadiennes et étrangères sur le marché et que celles-ci soient présentes en nombre suffisant pour concurrencer les grands établissements financiers déjà établis et leur faire contrepoids, de sorte que le consommateur puisse faire son choix parmi de nombreux fournisseurs possibles.

D'autre part, on estime que la structure et les règles appliquées pour régir et empêcher la concentration et les abus qui en découlent sont inadéquates. À plusieurs endroits dans le rapport final, le groupe de travail parle de la nécessité de trouver des solutions appropriées ou de laisser aux intervenants établis le temps de rajuster le tir. Visiblement, il nous en reste encore beaucoup à faire avant de trouver et d'appliquer des solutions aux problèmes que pose la concentration et les abus éventuels qui en découlent.

Au départ, pour créer un cadre stratégique pour l'avenir, il faut veiller à ce qu'il existe des règles réalistes, des recours accessibles et efficaces et des mesures de protection exécutoires qui

in place to ensure timely redress before we continue to tinker with the system.

We can all agree with the task force that the objective is to develop the public policy framework within which Canada and Canadians can benefit from a healthy, dynamic, innovative and competitive financial services sector. We submit that the first priority should be a framework which prevents market concentration and market abuses that will undermine customer choice.

We do not see how policy makers can tinker with reallocating powers such as vehicle leasing or allowing the restructuring of financial institutions until we are certain that we will not relive our experiences of the recent past. To further concentrate financial services market share in the hands of a small group of providers is not in the public interest. A reduction in providers in any sector of financial services is inimical to CFLA's vision of the future and of financial services in Canada.

The Chairman: I was intrigued by your laudatory evaluation of the MacKay report and all the positive things you had to say about it. Since your whole thrust is that the report is helpful because its recommendations would increase competition in the sector, let us suppose that all the things about MacKay that you like were put into effect. How would that affect your corporate business strategy in Canada? In other words, would you actually become a player in a bunch of other services? If so, which ones?

You talk about the removal of proposals to make it easier for foreign banks to operate in Canada, the relaxation of the 10-per-cent rule, and so on. All of that is interesting but may be absolutely irrelevant in terms of achieving the public policy objective of increasing competition if, in fact, changing those rules does not lead to a change in your business strategy.

What would happen if we changed the rules?

Mr. Weese: We are not much inhibited right now. With the 1997 amendments, our ability to operate and to grow in Canada, and to provide services to Canadian businesses, was significantly enhanced. There are other GE Capital businesses that are not yet in Canada.

The Chairman: Can you give us information on that?

Mr. Weese: Approximately 16 of the 28 capital businesses are now in Canada. Over the last three or four years, that number has grown a fair bit. Mortgage insurance entered three or four years ago and structured and project finance is now in Canada.

Mr. Roman Oryschuk, President and CEO, GE Capital Canada, Equipment Financing: The mortgage business is not in

permettent aux gens d'obtenir réparation en temps opportun, avant de commencer à jouer avec le système.

Nous pouvons tous convenir, à l'instar du groupe de travail, que l'objectif consiste à élaborer un cadre stratégique où le Canada et les Canadiens peuvent tirer parti d'un secteur des services financiers qui est à la fois viable, dynamique, innovateur et concurrentiel. Nous prétendons, quant à nous, qu'il faut d'abord et avant tout mettre en place un cadre qui empêche la concentration des forces sur le marché et les abus qui en découlent, ce qui minerait le choix pour le client.

Nous ne voyons pas en quoi il serait sage pour les décideurs de réattribuer des pouvoirs comme ceux qui touchent le crédit-bail automobile ou permettre la restructuration des institutions financières avant que nous ne soyons convaincus du fait que le passé récent ne se répètera pas. Il n'est pas dans l'intérêt public que les parts du marché des services financiers se concentrent encore plus entre les mains d'un petit groupe de fournisseurs. Une réduction du nombre de fournisseurs dans tout secteur touchant les services financiers va tout à fait à l'encontre de la vision que se donne l'ACFL de l'avenir et des services financiers au Canada.

Le président: Les propos laudatifs que vous avez tenus à propos du rapport MacKay, toutes ces bonnes choses que vous aviez à dire à son sujet, m'ont intrigué. Comme vous dites fondamentalement que le rapport est utile parce que ses recommandations serviraient à accroître la concurrence dans le secteur, supposons que tout ce que vous jugez positif dans le rapport MacKay était mis en vigueur. Quel effet cela aurait-il sur votre stratégie commerciale au Canada? Autrement dit, est-ce que vous finiriez par offrir toutes sortes d'autres services? Le cas échéant, lesquels?

Vous parlez de l'élimination de propositions pour simplifier la tâche des banques étrangères qui exercent des activités au Canada, de l'assouplissement de la règle des 10 p. 100 et ainsi de suite. Tout cela est intéressant, mais cela n'a peut-être absolument rien à voir avec l'application d'une politique officielle favorisant la concurrence si, de fait, la modification des règles en question ne conduit pas à une modification de votre stratégie commerciale.

Que se produirait-il si nous changions les règles?

M. Weese: Nous n'avons pas beaucoup d'obstacles devant nous en ce moment. Avec les modifications apportées en 1997, notre capacité d'exercer des capacités et de croître au Canada, ainsi que de fournir des services aux entreprises canadiennes, est grandement améliorée. Il y a d'autres divisions de GE Capital qui ne sont pas encore présentes au Canada.

Le président: Pouvez-vous nous renseigner là-dessus?

M. Weese: Je dirais qu'environ 16 des 28 divisions de GE Capital se trouvent actuellement au Canada. Depuis trois ou quatre ans, ce chiffre a augmenté d'une assez bonne marge. La division de l'assurance hypothécaire est arrivée il y a trois ou quatre ans et s'est structurée, et le financement de projet est maintenant chose faite au Canada.

M. Roman Oryschuk, président-directeur général, GE Capital Canada, Crédits d'équipement: La division de

Canada. We do provide residential mortgage insurance, however. We do not do any residential mortgages in Canada.

The Chairman: Why?

Mr. Oryschuk: We are probably not interested because of the economics of the marketplace here. You must understand the way our businesses operate. We are the opposite of many financial institutions. We are 28 different businesses. Each one has a general manager who, typically, is responsible for the operations of a specific niche. Mine is equipment financing. Mortgage business would be another. Each one of these general managers determines how they go to market, what kind of people, what systems, what technology, what compensation plans and what specifically makes our services offering interesting to the marketplace.

The Chairman: Are you talking about a worldwide general manager or are you talking about a Canadian general manager?

Mr. Oryschuk: No, a worldwide manager. I am the Canadian general manager of one of the businesses.

The Chairman: But a worldwide general manager decides the game plan?

Mr. Oryschuk: Absolutely. He or she decides in which countries the game should be played, looks at the economics — that is, the competitive environment — and determines whether we can be a significant contributor to the marketplace where we would operate.

Over the last five years, GE Capital has by choice become a far more significant player in this marketplace in several segments. Over time, we have determined which segments appear to have the best promise for us to be successful. Success comes because we offer something that is substantially different from what other financial services companies would offer.

For example, our company is in car leasing, but our car leasing in Canada focuses on two specific areas. We lease cars to corporations, but we lease cars with a bundle of services. In other words, we participate in the procurement and selection of the cars and in the management of the fleet of cars. When I refer to "management of the fleet of cars," I am talking about things like fuel, maintenance, running reports on usage, being able to help the company with a decision as to when to replace those cars and then disposing of the cars and redoing the cycle all over again.

The second segment in which we are active in car leasing or financing in Canada is on the retail side. Our participation has been through manufacturers and dealers, not through direct contact with customers.

l'assurance hypothécaire n'est pas présente au Canada. Nous fournissons tout de même de l'assurance sur les hypothèques résidentielles. Nous n'offrons pas d'hypothèques résidentielles au Canada.

Le président: Pourquoi pas?

M. Oryschuk: Nous ne sommes probablement pas intéressés, étant donné les aspects économiques du marché ici. Vous devez comprendre la façon dont nos entreprises fonctionnent. Nous sommes à l'opposé d'un grand nombre d'établissements financiers. Nous comptons 28 entreprises différentes. Chacune compte un directeur général qui, d'habitude, prend en charge les opérations dans un créneau particulier. Dans mon cas, il s'agit du financement d'équipement. Les hypothèques représenteraient un autre créneau. Chacun des directeurs généraux en question détermine comment se lancer sur le marché, qui engager pour le faire, quels systèmes adopter, la technologie, les régimes de rémunération et ce qui fait précisément que nos offres de service intéresseront le marché.

Le président: Parlez-vous d'un directeur général pour le monde entier ou d'un directeur général pour le Canada?

M. Oryschuk: Non, c'est un directeur pour le monde entier. Je suis moi-même directeur général pour le Canada de l'une de nos entreprises.

Le président: Mais c'est un directeur général pour le monde qui décide du plan de jeu?

M. Oryschuk: Tout à fait. Il ou elle décide dans quel pays le match aura lieu, regarde les aspects économiques de la chose — c'est-à-dire l'environnement concurrentiel — et détermine si nous pouvons apporter une contribution significative au marché où nous nous retrouverions.

Au cours des cinq dernières années, GE Capital est devenu, de par son propre choix, un joueur beaucoup plus important sur plusieurs segments de ce marché. Au fil du temps, nous avons déterminé quels segments nous paraissaient offrir la meilleure promesse de succès. Or, nous avons du succès parce que nous offrons quelque chose qui est sensiblement différent de ce qu'offrent les autres entreprises de services financiers.

Par exemple, notre entreprise donne dans le crédit-bail automobile, mais notre crédit-automobile au Canada privilégie deux secteurs précis. Nous louons des voitures à des sociétés, mais nous louons des voitures avec un ensemble de services regroupés. Autrement dit, nous participons à l'acquisition et à la sélection des voitures, et à la gestion du parc automobile. Quand je parle de «gestion du parc automobile», je fais notamment allusion au combustible, à l'entretien, aux rapports sur l'utilisation faite des véhicules, au fait d'être en mesure d'aider l'entreprise à décider à quel moment remplacer les voitures, puis de nous défaire des voitures et de commencer le cycle à nouveau.

L'autre segment du secteur canadien du crédit-bail automobile ou du financement de l'achat de voitures où nous sommes actifs, c'est le secteur du détail. Notre présence est assurée par l'entremise des fabricants et des concessionnaires, et non pas par un contact direct les avec le client.

The Chairman: Is it fair for me to draw the following conclusions? There are 28 businesses. Of that number, 16 are in Canada; therefore, 12 are not. Those 12 are not here because the law says they cannot be here; there is a regulatory environment that makes it impossible. Furthermore, they are not here because you have concluded that you cannot make as much money here in those businesses as you could make using the same amount of resources elsewhere in the world. Is that a reasonable conclusion?

Mr. Oryschuk: It could be a conclusion. I am afraid to answer that because the best person to answer that question would be the general manager of the businesses. I would say that we would not be involved in certain niches. We have certain specialty products such as insurance that we would have made a special agreement not to enter.

Mr. Davies, is there something in a regulatory framework that prevents us from entering the insurance business?

Mr. Michael N. Davies, Vice-President and General Counsel, GE Canada: Some of our insurance businesses in GE Capital in the United States are looking at the potential of the Canadian marketplace, but I do not think there is any special regulation in Canada that precludes us from entering that market.

The Chairman: That leads me to conclude that, from the point of view of GE Capital, the MacKay task force is, in a sense, irrelevant. We thought you would have been one of the companies to enter the Canadian marketplace if we changed public policy in order to increase competition.

I am not being critical; it is a business decision on your part. That you would not enter the marketplace and therefore not be one of the players to increase competition does not mean that changing public policy, as outlined by MacKay, would not increase competition. Other players would come in, but you would not be one of them. Is that a reasonable conclusion?

You are already in the businesses here that you want. None of the businesses that are not here are businesses that you necessarily would want to be in anyway.

Mr. Davies: I would not suggest that the current GE Capital situation in Canada is necessarily static. We are in 16 businesses today; a few years ago it was 12 businesses. We are continuing to look at expansion and growth in Canada.

You are correct that, with the changes which took place in the Bank Act about 18 months ago, there is no regulatory burden which restricts unreasonably our ability to expand in Canada in accordance with our normal business plan. We are not a bank per se, so matters pertaining to branch banking or foreign banks coming into Canada have no impact on us.

Le président: Puis-je tirer en toute justice les conclusions suivantes? Il y a 28 entreprises. De ce nombre, 16 se trouvent au Canada, par conséquent, 12 ne s'y trouvent pas. Si ces 12 entreprises ne sont pas ici, c'est que la loi leur interdit d'être ici; il y a un contexte réglementaire qui fait que cela est impossible. En outre, si elles ne sont pas ici, c'est que vous avez conclu que l'entreprise située ici ne pourrait rapporter autant d'argent que l'entreprise située ailleurs dans le monde avec les mêmes ressources. Est-ce là une conclusion raisonnable?

M. Oryschuk: C'est une conclusion possible. Je crains de ne pouvoir bien répondre à cette question, car c'est le directeur général de l'entreprise qui serait mieux placé pour le faire. Je dirais que nous ne serions pas présents sur certains créneaux du marché. Il existe certains produits spéciaux — c'est le cas par exemple de l'assurance — dont nous avons convenu de ne pas pénétrer le marché du fait d'une entente spéciale.

Monsieur Davies, le cadre de réglementation nous empêcherait-il d'une manière ou d'une autre de pénétrer le marché de l'assurance?

M. Michael N. Davies, vice-président et avocat-général, GE Canada: Certaines de nos compagnies d'assurances chez GE Capital aux États-Unis examinent actuellement le potentiel du marché canadien. Je ne crois pas qu'il existe au Canada de règle particulière qui nous empêcherait de pénétrer ce marché.

Le président: Cela me porte à conclure que, du point de vue de GE Capital, le constat du groupe de travail MacKay est, en un sens, à côté de la question. Nous étions d'avis que vous seriez l'une des entreprises qui arriveraient sur le marché canadien si nous changions la politique officielle de manière à accroître la concurrence.

Je ne cherche pas à critiquer! C'est une décision d'affaires de votre part. Le fait que vous ne vous lanciez pas sur le marché et que vous ne deveniez donc pas un joueur qui vient accroître la concurrence ne veut pas dire pour autant que la modification de la politique officielle, comme on le souligne dans le rapport MacKay, ne servirait pas à accroître la concurrence. D'autres joueurs viendraient, mais vous ne figuriez pas parmi eux. Est-ce là une conclusion raisonnable?

Vous êtes déjà présent ici dans les secteurs où vous souhaitez être actif. Vous n'êtes absent d'aucun secteur où vous voudriez nécessairement vous retrouver de toute façon.

M. Davies: Je ne veux pas laisser entendre que la situation de GE Capital au Canada est forcément statique. Nous comptons aujourd'hui 16 entreprises; il y a quelques années, c'était 12. Nous continuons à envisager une expansion, une croissance au Canada.

Vous avez raison d'affirmer que, compte tenu des modifications qui ont été apportées à la Loi sur les banques il y a 18 mois environ, le fardeau de la réglementation n'est pas tel qu'il nous empêcherait déraisonnablement de connaître une expansion au Canada, conformément à un plan d'affaires normal. Nous ne sommes pas vraiment une banque, de sorte que les questions touchant les succursales bancaires et les banques à l'étranger qui viennent s'installer au Canada n'ont aucune incidence sur nous.

The recommendations in the MacKay task force report do not specifically influence what we wish to do as a company. However, since we are a major player and a financial services provider within the Canadian environment, and since we have been here before, we thought it appropriate for us to come before you and comment.

Senator Tkachuk: The MacKay task force report has recommended that banks be in the automobile leasing business. The chairman of the Royal Bank considers that a financial service. When you are leasing cars, which are always leased at a fairly high residual value at the end, are you in the car business or are you in the financial service business?

Mr. Oryschuk: I will volunteer an answer to this question. I must add that this is not a sector of business in which I personally endeavour. Mr. Simmons will probably want to answer the question as well.

Much of what GE Capital does pertains to equipment management. Often we consider financial services to be a combination of a financial service and other services which are tied into it, particularly on the corporate side. On the consumer side, in our line of business we typically do it through dealers and manufacturers. For instance, we will take residual positions on cars. In other words, we will, to some degree, anticipate what those cars will be worth in the future when they come back from the lease transaction.

Senator Tkachuk: You must do that to be competitive.

Mr. Oryschuk: Absolutely.

At the moment, as you may know, many lessors in the industry have incorrectly assumed what those values would be. There is an element of risk there. It is very important that the people who manage these businesses clearly understand the assets which are subject to the transactions.

That same theory applies in my business. We lease a good deal of equipment, and many of our credit decisions are predicated upon our understanding of the equipment, its use, and what its value will be during the term of the lease as well as at the termination of the transaction. We then equate financial assets and relate them to the value of those pieces of equipment. That allows us to make a far more flexible credit decision, because we do not look at the balance sheet as much as at the customer at that point. We look at the customer's ability to meet the payments required under the transaction and we compare those payments to the cash flows which are to be generated by the business. That gives us an edge, if you will, but it puts a significant onus on us to understand the equipment or assets that we finance.

Mr. Simmons: Mr. Oryschuk commenced by saying that the leasing of vehicles is tantamount to a financial service, but it is

Les recommandations que renferme le rapport du groupe de travail MacKay n'ont pas d'incidence précise sur nos desseins en tant qu'entreprise. Tout de même, comme nous occupons une place importante parmi les fournisseurs de services financiers au Canada, et étant donné que nous sommes déjà venus ici, nous avons déterminé qu'il convenait pour nous de venir comparaître et de vous fournir nos observations.

Le sénateur Tkachuk: Dans le rapport du groupe de travail MacKay, il est recommandé que les banques puissent être présentes dans le secteur du crédit-bail automobile. Le président de la Banque Royale estime qu'il s'agit là d'un service financier. Si vous louez une voiture à bail, ce qui donne toujours une valeur individuelle assez élevée au bout du compte, êtes-vous dans le secteur automobile ou dans le secteur des services financiers?

M. Oryschuk: Je proposerais une réponse à cette question. Je dois ajouter que ce n'est pas un secteur où je suis actif personnellement. M. Simmons voudra probablement répondre à la question lui aussi.

Une bonne part de l'activité de GE Capital concerne la gestion d'équipement. Souvent, nous estimons que les services financiers représentent une combinaison de services financiers et d'autres services qui y sont liés, particulièrement du côté des grandes sociétés. Envisagée du point de vue du consommateur, notre activité est autre: elle passe par le fabricant et le concessionnaire. Par exemple, nous misons sur la valeur résiduelle des voitures. Autrement dit, jusqu'à un certain point, nous essayons de prévoir ce que représentera la valeur de ces voitures à l'avenir, au moment où l'opération de crédit-bail est achevée.

Le sénateur Tkachuk: Vous devez faire cela pour être concurrentiel.

M. Oryschuk: Tout à fait.

En ce moment, comme vous n'êtes peut-être pas sans le savoir, de nombreux bailleurs de l'industrie se sont trompés sur ces valeurs. Il y a là un élément de risque. Il est très important que les gens qui gèrent ces entreprises aient une bonne compréhension des biens qui font l'objet des opérations.

La même théorie s'applique à l'entreprise. Nous louons beaucoup d'équipement, et nombre de décisions de crédit que nous prenons reposent sur notre compréhension de l'équipement, de l'usage qui en est fait et de la valeur qu'il aura pendant la période d'application du bail aussi bien qu'à la fin de l'opération. Nous déterminons alors la valeur relative des avoirs financiers et faisons le lien avec la valeur des appareils en question. Cela nous donne une marge de manœuvre nettement plus grande pour ce qui touche la décision de crédit, car, à ce moment-là, nous regardons non pas tant le bilan que le client lui-même. Nous essayons de savoir en quoi le client est en mesure d'acquitter les paiements prévus et nous comparons les paiements envisagés aux mouvements de trésorerie que doit générer l'entreprise. Cela nous donne un avantage, pour ainsi dire, mais nous avons alors d'autant plus la responsabilité de comprendre l'équipement ou les biens dont nous finançons l'achat.

M. Simmons: M. Oryschuk a commencé par dire que le crédit-bail automobile équivaut à un service financier, mais, de

more of an asset management service. These are two distinct services.

Senator Tkachuk: When you lease an office space, you have a building manager who ensures that you are cleaning the place and not wrecking it. When you lease a car, you have to change the oil and do all that stuff.

Mr. Simmons: Consider the owner of the vehicle. Whether you are a fleet lessor or a retail lessor, whether you are a dealer or an independent, you must be concerned. You are the owner of that vehicle. You are subject to problems. You must do annual insurance follow-up. In the province of Ontario, if someone is caught driving a vehicle with a suspended license, the vehicle is impounded no matter who owns it. If the vehicle is leased the owner must get involved in reclaiming it.

Senator Tkachuk: You get the parking ticket, too.

Mr. Simmons: You get recall campaigns from the manufacturers. You must notify all your lessees to bring their cars in to be fixed. You have PPSA registration, but I guess you would have that in a loan in any event.

You are also in constant contact with the customer within the appropriate time for cycling that vehicle, whether it be two years, three years, 27 months, or 30 months. In an asset management service you try to fit the proper asset with the customer, whether it be a commercial vehicle, a pick-up truck or a cube van. You counsel the customer regarding his needs. It is a life-cycle management service, which I think is what Mr. Oryschuk described.

Retail leasing is almost like a long-term rental contract. Rather than renting the car for three months from Hertz, you rent it for two years, or whatever period of time, from the dealer. There are many leases that go 26 months or 27 months, and then they are extended a few months because there are fewer kilometres on the car than anticipated.

Senator Tkachuk: I am asking these questions not from the point of view of whether a bank or anyone else should be in the leasing business but from the point of view of risk. In other words, the banks have our deposits, and we prevent them from going into many businesses because of risk. I am trying to get a good fix on this.

Somehow, they have convinced us that the financial service business is one business. The transportation business is not automobiles and planes and ships. They have convinced us that, because there is a financial service, there are not several products out there, and they can do them all well.

I want you to tell me about the risk of the business, because business has been good and profits are high right now, but it is not always that way.

fait, cela ressemble davantage à un service de gestion de biens. Or, ce sont là deux services distincts.

Le sénateur Tkachuk: Lorsqu'on loue un local commercial à quelqu'un, il y a un administrateur d'immeubles qui veille à ce que l'endroit soit nettoyé et que rien ne soit détruit. Lorsque vous louez une voiture à quelqu'un, il vous faut faire changer l'huile et s'occuper de tout cet entretien.

M. Simmons: Pensez au propriétaire du véhicule. Que vous soyez bailleur dans le gros ou dans le détail pour ainsi dire, que vous soyez concessionnaire, ou indépendant, vous devez être préoccupé. C'est vous le propriétaire du véhicule. C'est vous qui héritez des problèmes. Vous devez assurer le suivi annuel pour ce qui touche les assurances. En Ontario, si quelqu'un dont le permis de conduire a été suspendu est pris en flagrant délit, le véhicule est mis en fourrière quel qu'en soit le propriétaire. Si c'est un véhicule loué, c'est le propriétaire qui doit faire les démarches pour en reprendre possession.

Le sénateur Tkachuk: Et il reçoit la contravention aussi.

M. Simmons: Il y a les campagnes de rappel des fabricants. Vous devez signaler à tous vos preneurs à bail qu'ils doivent rapporter leur véhicule en vue des réparations. Il y a l'inscription à la PPSA, mais j'imagine que ce serait le cas pour tout prêt, de toute façon.

Vous êtes en communication constante avec le client dans la période jugée appropriée pour que le cycle d'utilisation du véhicule s'accomplisse, que ce soit deux ans, trois ans, 27 mois ou 30 mois. Si vous offrez un service de gestion de biens, vous essayez de trouver la marchandise qui convient au client, qu'il s'agisse d'un véhicule commercial, d'une camionnette ou d'un grand fourgon. Vous conseillez un produit au client selon ses besoins. C'est un service de gestion du cycle de vie du bien, comme M. Oryschuk l'a affirmé, je crois.

Le crédit-bail de détail est presque comme un contrat de location à long terme. Plutôt que de louer la voiture pendant trois mois chez Hertz, vous la louez pendant deux ans, ou pour une période quelconque, du concessionnaire. Les baux s'étendent souvent sur 26 ou 27 mois, puis sont prolongés pour quelques mois parce que le kilométrage est moins élevé que prévu.

Le sénateur Tkachuk: Je pose ces questions non pas pour savoir si une banque ou quelqu'un d'autre devrait s'adonner au crédit-bail, mais plutôt pour soulever la question du risque. Autrement dit, les banques disposent de nos dépôts, et nous les empêchons d'être présentes dans de nombreux secteurs en raison du risque. J'essaie de bien saisir la question.

On est parvenu à nous convaincre que le secteur des services financiers est un seul secteur d'activité. Le secteur des transports ne se limite pas à l'automobile, à l'avion, au bateau. Ils nous ont convaincus du fait que, étant donné qu'il s'agit d'un service financier, il n'y a pas là plusieurs produits, et ils sont en mesure de bien faire dans tous les secteurs.

J'aimerais que vous me parliez du risque qui existe dans le secteur, puisque les affaires vont bien et que les profits sont élevés en ce moment, mais que cela n'a pas toujours été le cas.

Mr. Oryschuk: On that theme, I think I can illustrate how we look at these situations differently at GE Capital. One of the 28 businesses is called GE Capital Aviation Services. The only thing the people in that organization do is lease commercial aircraft. We tend to perceive those specific assets as separate businesses which each require specialized knowledge, specialized people, and specialized go-to-market strategies. That fundamental recipe is what has created our success.

That is one example of a business not located in Canada. However, I would venture to say that it is a very global business, and we probably do have customers in Canada who would fall into that category. In such a global business, a substantial amount of knowledge is required to be an effective and prudent financier.

Incidentally, in that business, we do take positions on aircraft at the order level, and we take positions at the end of the lease transactions. We take a risk on the value of aircraft and on our ability to place them throughout the world during their useful lives.

Mr. Simmons: If I may add to that, with respect to vehicle leasing, there is residual risk, as you pointed out, and you must set up a residual. As all of us know, from time to time the factories subsidize residuals or use an inflated residual value to get a greater share of the retail market. That is why they capture a high percentage of the leasing market.

Anyone in the business, though, must set realistic residuals. You can buy residual value insurance, but no insurance companies want to pay any claims on your residual value insurance. Therefore, even if you negotiate a very attractive residual value policy, you still have residual risk relative to deductibles or relative to excess wear and tear on that vehicle. An insurance company will insure a given vehicle in perfect shape with a given odometer reading, and you do not find consistently such an animal in the business.

Senator Joyal: You have been rather successful in the last 10 years in making available in Canada a new range of products. In your brochure, you list a certain number of services that you offer in Canada. You will remember that one of our previous witnesses mentioned that the competition for which you are pleading, in terms of banking institutions as such, has been reduced in the last 10 years rather than increased. When changes were made to the Bank Act to allow foreign banks to enter the Canadian market, we all expected that they would take a sizeable share of the market. After 10 years or so of activity, their share of the market has not increased. In fact there are fewer foreign banks active in the Canadian market now than previously.

The MacKay report pleads for additional competition. You are telling us that the market is now segmented into various products, that there is international competition essentially on a niche basis,

M. Oryschuk: À ce sujet, je crois pouvoir illustrer en quoi nous ne voyons pas ces situations du même oeil chez GE Capital. Une des 28 entreprises dont il était question s'appelle GE Capital Aviation Services. La seule activité des membres du personnel de cette organisation est la location d'aéronefs commerciaux. Pour nous, ces biens particuliers ont tendance à évoquer des activités distinctes dont chacune exige des connaissances spécialisées, des gens spécialisés et des stratégies spécialisées de mise en marché. Voilà la recette de base de notre succès.

C'est là un exemple d'entreprise qui n'est pas située au Canada. Je dirais tout de même qu'il s'agit, pour une très bonne part, d'une entreprise mondiale, et nous comptons probablement au Canada des clients qui s'inscriraient dans cette catégorie. Pour ce qui est d'une activité mondiale de ce genre, il faut de bonnes connaissances pour être un financier à la fois efficace et prudent.

Soit dit en passant, pour ce qui touche le secteur des aéronefs, nous nous engageons au moment des commandes, et nous nous engageons à la fin des opérations de bail. Nous misons sur la valeur de l'aéronef et sur notre capacité de le louer ici et là dans le monde tout au long de sa vie utile.

M. Simmons: Puis-je ajouter à cela qu'il existe, en rapport avec la location d'un véhicule, un risque résiduel et qu'il faut, comme vous l'avez fait remarquer, préparer le coup. Comme nous le savons tous, de temps à autre, les usines subventionnent la chose ou appliquent une valeur résiduelle gonflée pour obtenir une plus grande part du marché de détail. C'est pourquoi elles obtiennent une proportion relativement plus élevée du marché du crédit-bail.

Ceux qui oeuvrent dans le secteur doivent toutefois fixer une valeur résiduelle réaliste. On peut contracter une assurance sur la valeur résiduelle, mais aucune compagnie d'assurances ne veut vraiment payer en rapport avec cela. Par conséquent, même si vous négociez une police d'assurance sur la valeur résiduelle qui est très intéressante, il vous reste encore le risque résiduel relatif aux franchises ou relatif à l'usure excessive du véhicule. La compagnie d'assurances assurera un véhicule particulier qui est en parfait état et dont le kilométrage est de tant; or, voilà un cas qu'on ne trouve pas régulièrement dans le secteur.

Le sénateur Joyal: Depuis 10 ans, vous avez assez bien réussi à offrir toute une panoplie de produits au Canada. Dans votre brochure, vous énumérez un certain nombre des services que vous offrez au Canada. Vous vous rappellerez qu'un des témoins a déjà souligné que la concurrence dont vous vous faites le défenseur, pour ce qui est des établissements bancaires, a été réduite depuis 10 ans. Elle n'a pas augmenté. Lorsque la Loi sur les banques a été modifiée de manière à permettre aux banques étrangères de pénétrer le marché canadien, nous nous attendions tous à ce qu'elle s'approprie une part considérable du marché. Dix ans plus tard environ, leur part du marché n'a pas augmenté. De fait, il y a maintenant moins de banques étrangères qui sont actives sur le marché canadien qu'auparavant.

Le rapport MacKay préconise un accroissement de la concurrence. Vous nous dites que le marché est maintenant segmenté, qu'il s'y trouve divers produits, que la concurrence

and that we should not expect that foreign banks will be coming here and competing on the same basis as Canadian banks.

Is it your opinion that today we must approach those issues on different grounds if we want to maintain competition and that the points MacKay makes in terms of banking institutions are accurate in terms economic reality?

Mr. Weese: In terms of financing for Canadian businesses, over the last several years we have seen the growth of a wide range of alternatives, many of which have been provided by foreign-based companies like GE Capital, and Canadian divested companies, too. So in terms of financing for business, there has been the growth of new products, new companies, increased competition and increased alternatives, and I think that has worked very well.

I do not purport to be an expert on retail banking, consumer banking, and I cannot tell you why consumer banking has not provided the same range of alternatives and the same competitive environment that business financing has seen. There may be issues to do with foreign branching. I know there is a view that the Canadian domestic banking market-place is highly protected and highly regulated, with many barriers to entry. I do not purport to be an expert, but that is a common view, and it is not easy for foreign banks to come in here and provide a wide range of consumer services.

On the business financing side, I think we have been relatively successful with the growth of alternatives.

Mr. Oryschuk: There are a couple of significant factors that have helped GE Capital grow as it has in Canada. One is our ability to acquire companies. Part of our growth has clearly come from acquisitions of specific businesses we have made in this country that were in the niches in which we wanted to be.

As an example, one of the early acquisitions of GE Capital in the 1980s was International Harvester Finance. A subsequent acquisition was that of the National Bank leasing company organization. That is part of the recipe.

Another part of the recipe is that we have been able to transfer certain of our customer relationships in the United States into Canada. A third aspect is transferring a product that is successful in the United States into the Canadian market-place.

Acquisitions are a way of coming into the market-place, but they are not sufficient on their own. The recipe was to keep major organizations together and to continue to grow by expanding the product line and the services and by making the teams that were acquired more aggressive. That allowed those businesses to

internationale concerne essentiellement des créneaux et que nous ne devrions pas nous attendre à ce que les banques étrangères viennent ici et concurrencent au même niveau que les banques canadiennes.

Vous êtes d'avis qu'il nous faut aujourd'hui aborder ces questions différemment si nous voulons préserver la concurrence et que les observations du rapport MacKay en ce qui concerne les établissements bancaires sont exactes, du point de vue de la réalité économique?

M. Weese: Pour ce qui est du financement des entreprises canadiennes, depuis plusieurs années, nous avons vu s'accroître les options, dont bon nombre sont offertes par des entreprises étrangères comme GE Capital sans oublier les entreprises canadiennes qui ont fait l'objet d'un dessaisissement. Par conséquent, pour ce qui est du financement des entreprises, il y a eu augmentation du nombre de nouveaux produits, de nouvelles entreprises, augmentation de la concurrence et des options, et je crois que cela a très bien marché.

Je ne prétends pas être un spécialiste des services bancaires au détail, des services bancaires au consommateur, et je ne saurais vous dire pourquoi les services bancaires aux consommateurs n'ont pas produit autant de choix ni le même environnement concurrentiel que nous avons pu observer dans le secteur du financement des entreprises. Il s'agit peut-être de questions concernant l'exploitation de succursales bancaires à l'étranger. Je sais que, selon certains observateurs, le marché bancaire canadien comporte des protections et des règles jugées strictes, avec de nombreux obstacles à l'entrée. Je ne prétends pas être spécialiste, mais, et il s'agit ici d'un point de vue largement répandu, les banques étrangères qui veulent venir ici et offrir une panoplie de services au consommateur n'ont pas la tâche facile.

Du point de vue du financement des entreprises, je crois que nous avons connu un assez bon succès avec l'accroissement des possibilités.

M. Oryschuk: Il existe quelques facteurs significatifs qui expliquent la croissance de GE Capital au Canada. D'abord, il y a notre capacité d'acquérir des entreprises. Une partie de notre croissance provient clairement du fait que nous avons acquis des entreprises particulières au Canada, entreprises qui se trouvaient dans des créneaux où nous voulions nous retrouver nous-mêmes.

Par exemple, une des premières acquisitions de GE Capital durant les années 80 concernait International Harvester Finance. La société de crédit-bail de la Banque Nationale a été une acquisition subséquente. C'est l'un des ingrédients de la recette.

Autre ingrédient de la recette: nous avons pu «transférer» des États-Unis au Canada certaines de nos relations avec les clients. Ensuite, nous avons transféré au marché canadien un produit qui connaît du succès sur le marché américain.

Les acquisitions représentent une façon de se placer sur le marché, mais elles ne suffisent en elles-mêmes à la tâche. Notre recette consistait à garder les grandes organisations intactes et à continuer à croître par l'extension de la gamme de produits et des services, et par la dynamisation des équipes acquises. Cela a

continue to grow in the Canadian market-place. Perhaps some of the foreign banks have not adopted that recipe.

Mr. Powell: GE Capital is an important and valued member of our association, but we have acquired about 30 new members in the last 12 months, most of which are American-based companies coming into the Canadian market-place. Yes, most of them have a business focus initially — and I think the real challenge is looking at the consumer retail market, as Bob Weese said — but part of the problem that we have experienced is that we do not have enough information about what is actually going on on the ground.

We appeared before this committee six weeks ago on the Small Business Loans Act. At that time, we mentioned a study that we had done with the Conference Board of Canada on small-business lending that indicated that conventional means of tracking what was happening was showing only 50 per cent of the activity. The other 50 per cent is off our radar screen.

Last week at our annual meeting in Quebec City, I spoke to one of our members from Vancouver. They are a small, aggressive firm and are looking for acquisitions, so they asked some students to do a survey looking for companies with the word “leasing” in their name in the 15 biggest markets in Canada. They were to look only for equipment leasing companies and those with under \$100 million in assets. They initially did a search through the telephone directories in the 15 biggest markets. They came up with 232 companies, no more than 10 of which were members of our association.

They then did a telephone survey of those companies, asking what their business was and what their assets were, et cetera. The conclusion of the survey was that these companies had an average portfolio of between \$10 million and \$40 million, but the total asset was about \$4.5 billion. These are companies that are completely off the radar screen. No one knows they exist, but they are active and they are financing Canadians and Canadian businesses. Forty per cent of their seed funding comes from private investors and over 50 per cent comes from banks.

There are people out there who are developing new ways to offer financing products that we just do not know about.

Senator Meighen: On the last page of your brief, you say that the point of departure in creating the basic public policy framework of the future is the assurance that realistic rules, successful and effective recourses, and enforceable protection are in place to ensure timely redress before we continue tinkering with the system.

I wanted to know exactly what you were getting at there and how you saw these rules being put in place and by whom.

permis à ces entreprises de continuer à croître sur le marché canadien. Peut-être que certaines des banques étrangères n'ont pas adopté cette approche.

M. Powell: GE Capital est un membre important de notre association auquel nous tenons certainement, mais signalons que nous avons vu s'inscrire environ 30 membres depuis 12 mois, dont la plupart sont des sociétés américaines qui arrivent sur le marché canadien. Oui, la plupart se sont d'abord concentrées sur telle ou telle activité — et je crois que le vrai défi réside dans le marché de détail où se trouve le consommateur, comme l'a dit Bob Weese — mais les difficultés que nous avons éprouvées tiennent en partie au fait que nous ne disposons pas de renseignements suffisants sur ce qui se passe concrètement.

Nous avons témoigné devant le comité ici présent il y a six semaines à propos de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. À ce moment-là, nous avons mentionné une étude que nous avons réalisée avec le concours du Conference Board du Canada à propos des prêts aux petites entreprises. Cette étude indiquait que les moyens classiques de suivi ne dévoilaient que 50 p. 100 de l'activité. L'autre moitié se situait pour ainsi dire hors champ.

La semaine dernière, à notre assemblée annuelle, que nous avons tenue à Québec, je me suis adressé à un membre qui venait de Vancouver. Il s'agit d'une petite entreprise dynamique qui cherche à faire des acquisitions. Elle a donc demandé à des étudiants de faire des recherches pour trouver les entreprises dont le terme «leasing» — crédit-bail — fait partie de la raison sociale sur les 15 marchés les plus importants au Canada. Les étudiants devaient chercher seulement les sociétés qui louent de l'équipement et dont l'actif se situe en deçà de 100 millions de dollars. Ils ont commencé par parcourir les répertoires téléphoniques sur les 15 principaux marchés. Ils se sont retrouvés avec 232 entreprises, dont à peine 10 faisaient partie de notre association.

Ensuite, ils ont téléphoné à ces entreprises pour poser des questions sur l'activité, les biens, et cetera. Conclusion de l'enquête, les entreprises en question présentaient un portefeuille moyen de 10 à 40 millions de dollars, alors que l'actif total se chiffrait autour de 4,5 milliards de dollars. Ce sont là des entreprises qui échappent complètement aux méthodes de suivi. Personne ne sait qu'elles existent, mais elles sont actives et elles financent des Canadiens et des entreprises canadiennes. Quarante pour cent des fonds de lancement dont elles disposent proviennent d'investisseurs, et plus de 50 p. 100, des banques.

Il y a des gens dont nous ne soupçonnons simplement pas l'existence qui conçoivent des façons nouvelles d'offrir des produits financiers.

Le sénateur Meighen: À la dernière page de votre mémoire, vous dites que le point de départ, pour qui veut créer un cadre d'action officiel pour l'avenir, consiste à veiller à ce qu'il existe des règles réalistes, des recours efficaces et des règles de protection exécutoires — pour que les gens puissent obtenir réparation en temps opportun — avant de jouer encore avec le système.

J'aimerais savoir exactement où vous voulez en venir et, selon vous, qui mettrait ces règlements en place et comment.

Does that refer to what the MacKay task force mentioned when they talked about, for example, coercive tied selling and said that that problem must be settled before we go further? I wonder whether that is what you had in mind. Also, you are mindful, I am sure, of what Mr. Clark, the previous witness, said in terms of self-regulation as opposed to government regulation and the increasing burden of filling out forms and complying with a myriad of regulations. Are you referring here to industry standards or to government-imposed rules?

Mr. Powell: I do not have any hard-and-fast prescriptions as to whether it should be government or industry. There have been attempts to start moving in the direction of establishing some codes of conduct and some means of redress. I know that some of you around the table are lawyers. If you have ever had to deal with the Competition Bureau on a problem with a small company, you know that the basic advice to your customer is usually, "Look, by the time you get the letter of acknowledgement, you may be out of business, so we have to look for other remedies." The remedies that do exist are not perceived to be particularly effective.

The history of the regulation of financial services in Canada, as we point out, has led to the concentration that we know today. The government makes the decision that, for good public policy reasons, it is going to step in and regulate certain aspects of financial services, such as with the prudential rules, to ensure that there are certain core financial institutions that will play an essential role in our economy. Certain advantages and disadvantages flow from that regulation. Then you must recognize that somehow we have to correct the imbalance created by the intervention in the market-place. Whether it is regulation by government or by the industry, we are open to discussing that. However, there are real problems, not just with coercive tied selling, but with things such as the use of data and personal information, which the task force alludes to and says we must solve.

Then there are issues of conflicts of interest. They say we must solve that. We do not see a whole lot of prescriptions. All we see is a list, and they say, "We are sure we can somehow resolve these things." Our concern about the piecemeal, cherry-picking approach was that we would move forward on a number of the attractive and sexy issues and not look at the whole picture. We say, "Well, are we going to end up with what we are really looking for or are we going to end up with more concentration?" For the last decade and a half, every step in deregulation has, in our view, led to more concentration, not less, in financial services.

Senator Meighen: By inference, therefore, the consumer has suffered?

Est-ce une allusion à ce que le groupe de travail MacKay a souligné, par exemple, à propos des ventes liées avec coercition, en disant que c'est là un problème qu'il faut régler avant de continuer? Je me demande si c'est bien à cela que vous pensiez. De même, vous êtes conscient, j'en suis sûr, de ce que M. Clark le témoin précédent, a dit à propos de l'autoréglementation, par rapport à la réglementation gouvernementale, et de la somme accrue de travail qu'on doit assumer pour remplir des formulaires et se plier à toutes sortes de règles. Parlez-vous ici des normes de l'industrie ou des règles imposées par l'État?

M. Powell: Je n'ai pas de solution toute faite qui permettrait de conclure qu'il faut opter pour le gouvernement ou pour l'industrie. Certaines tentatives nous ont poussés dans la direction de codes de conduite et de certains recours. Je sais qu'il se trouve des avocats ici autour de la table. Si vous avez jamais eu à traiter avec le Bureau de la concurrence, à propos d'une difficulté touchant une petite entreprise, vous savez que le conseil de base qui est donné à votre client ressemble habituellement à: «Écoutez, d'ici à ce que vous receviez l'accusé de réception, vous allez peut-être être en faillite; il faut donc chercher d'autres recours.» Les recours qui existent ne sont pas considérés comme étant particulièrement efficaces.

La petite histoire de la réglementation des services financiers au Canada, comme nous l'avons souligné, a conduit à la concentration que nous observons aujourd'hui. Le gouvernement décide qu'il est dans l'intérêt public d'intervenir et de réglementer certains aspects des services financiers, par exemple les règles prudentielles, pour veiller à ce qu'il y ait certaines institutions financières de base qui jouent un rôle essentiel dans notre économie. Cette réglementation comporte des avantages et des inconvénients. Il faut reconnaître alors la nécessité d'agir d'une façon ou d'une autre pour corriger le déséquilibre que crée l'intervention sur le marché. Qu'il s'agisse d'une réglementation du gouvernement ou de l'industrie elle-même, nous sommes prêts à en discuter. Tout de même, il existe des difficultés réelles, non seulement pour ce qui touche les ventes liées avec coercition, mais encore, avec l'utilisation de données et de renseignements personnels, par exemple, dont le groupe de travail parle et dit qu'il nous faut résoudre.

Il y a d'autres conflits d'intérêts. Le groupe de travail dit qu'il nous faut régler cela. Ce n'est pas toute une liste de prescriptions à nos yeux. C'est simplement une liste, à laquelle on ajoute: «Nous sommes convaincus de pouvoir régler cela d'une manière ou d'une autre.» Le caractère fragmentaire de l'approche adoptée nous préoccupe, car, en agissant seulement au gré des circonstances, on finit par se pencher sur un certain nombre de questions attrayantes sans étudier l'ensemble du tableau. Nous disons: «Eh bien, allons-nous aboutir aux résultats voulus ou allons-nous nous retrouver avec une plus grande concentration?» Depuis 15 ans, chacune des étapes franchies dans la déréglementation a abouti, selon nous, à une plus grande concentration dans le secteur des services financiers. Ce n'est pas l'inverse qui s'est produit.

Le sénateur Meighen: Il faut donc en déduire que le consommateur en a souffert?

Mr. Powell: One of the things that bothers me a little bit about the task force report is that when they use the word "consumer," I do not know whether they mean the individual consumer or the consumer of financial services. They talk about small business as a separate category, but one of our preoccupations is not just the individual consumer but also the small and medium-sized businesses as consumers of financial services.

Underlying this, and what seems to unite most of our members, is the concern that the size of the banks means that they have a built-in advantage whenever they are allowed to move into any new sector. Based on our research, when you look at, for example, the trust company rates of interest — and Mr. Clark, as I said, alluded to that earlier — versus the bank rate of interest for residential mortgages, you can see the line. In our brief, you can see the chart that shows that as the banks moved in to take over the trust companies, what ended up happening was that the residential mortgage rates rose to the level of the banks and did not come down to the level of the trust companies that had been taken over.

Our concern is that past evidence seems to suggest that every time we do allow the banks into a major area without the proper precautions, we know what will happen.

Senator Meighen: Does that mean that if GE Leasing goes along buying more business, it will cost the consumer more, and we should do something about preventing GE from acquiring more business?

Mr. Powell: If you look at the scale of involvement of any of our members, I do not think that it comes anywhere near that size. The whole industry is \$50 billion.

Senator Meighen: And what is GE?

Mr. Powell: Approximately \$6 billion in assets.

We do not see ourselves as replacing banks. We see ourselves as alternatives for people who will have to have banks as well.

Mr. Simmons: The concentration issue was emphasized by Mr. Clark. He mentioned Citibank pulling out of the retail business. I was with Citibank back in 1983-84, and we did focus groups with consumers to see how we could add branches, move into the business, to compete successfully with the Schedule A banks.

Interestingly enough, one of the general comments that came back was that the average consumers felt safe with the Schedule A banks. They perceived them to be just like utilities, but more importantly, indistinguishable from the federal government. That gives an example of how the concentration issue is prevalent in the minds of both the consumers and small business. I think that explains for you why it will take much longer than the MacKay report anticipates for these alternative financial service providers

M. Powell: Un des aspects du rapport du groupe de travail qui me tracasse, c'est l'usage qui y est fait du terme «consommateur». Je ne sais pas s'il est question du consommateur individuel ou encore du consommateur de services financiers. On dit que la petite entreprise constitue une catégorie distincte, mais nous ne nous préoccupons pas seulement du consommateur individuel. Nous nous occupons aussi de la petite et moyenne entreprise en tant que consommateur de services financiers.

À la base, et c'est ce qui semble rallier la plupart de nos membres, il y a la crainte que les banques disposent, de par leur taille, d'un avantage indu à leur arrivée dans un nouveau secteur. D'après les résultats de nos recherches, si vous regardez, par exemple, les taux d'intérêt d'une société de fiducie — et M. Clark, comme je l'ai dit, en a parlé plus tôt — par rapport au taux d'intérêt des banques pour les hypothèques résidentielles, vous voyez le mouvement que représente la ligne. Dans notre mémoire, vous voyez le graphique qui montre qu'à mesure qu'une banque arrive pour prendre en main les sociétés de fiducie, ce qui se produit, au bout du compte, c'est que les taux sur les prêts hypothécaires résidentiels augmentent pour atteindre ceux des banques; ils ne baissent pas au niveau des taux des sociétés de fiducie qui ont été acquises.

D'après les données passées, nous craignons que chaque fois que les banques ont la permission de pénétrer un marché important sans que les précautions adéquates ne soient prises, le résultat demeure inévitable.

Le sénateur Meighen: Est-ce que cela veut dire que si GE Leasing continue à acquérir des entreprises, le consommateur devra payer plus et que nous devrions agir pour empêcher GE d'acquérir d'autres entreprises?

M. Powell: Si vous regardez le champ d'action de l'un quelconque de nos membres, vous pouvez voir qu'il n'y a rien qui puisse approcher de cette taille. L'industrie en entier se chiffre à près de 50 milliards de dollars.

Le sénateur Meighen: Et que vaut GE?

M. Powell: L'actif s'élève à 6 milliards de dollars environ.

Nous ne nous voyons pas comme le substitut des banques. Nous nous voyons comme une option pour les gens qui auront aussi besoin d'une banque.

M. Simmons: M. Clark a mis en relief la question de la concentration. Il a dit que Citibank s'est retirée du marché de détail. Je travaillais pour Citibank en 1983-1984. Nous avons organisé des discussions de groupe avec des consommateurs pour voir comment nous pouvions ajouter des succursales, pénétrer le marché, pour concurrencer avec succès les banques de l'annexe A.

Fait assez intéressant, une des observations générales que nous avons recueillies, c'est que le consommateur moyen était à l'aise avec les banques de l'annexe A. Il les voyait comme étant une sorte de service public, mais, ce qui est plus important, un élément indissociable du gouvernement fédéral. Voilà un exemple qui montre en quoi la question de la concentration prévalait dans l'esprit des consommateurs et des petites entreprises. Selon moi, cela explique pourquoi il faudra beaucoup plus de temps que ne le

to arrive, whether they come from the United States, Europe, or wherever, or whether they grow organically in Canada.

Mr. Weese: One of the dilemmas for the government and this committee in dealing with the recommendations in the MacKay report, is the extent to which you can rely on competitive market forces to handle some of the potential problems that will arise through size, or the extent to which you must regulate to deal with those problems.

We had a fascinating discussion in one of our meetings with the MacKay group. They were asking us questions about small-business financing. The trend of the discussion was going along these lines: What kind of regulations would we need to ensure that banks or financial institutions were providing financing to small business? Our response to that tended to be: If there is a need for small-business financing, and if there are no barriers to entry, you do not have to worry about that. Someone will move in to provide that service.

I think that is a real dilemma — how you cope with some of these issues.

Senator Oliver: One of the things that the banks have said repeatedly to us and to others about you is that you can carry on all kinds of activities without regulation because you have been declared not to be a bank. They cannot do those things, and that it is a tremendous disadvantage to them because the field is not level.

I notice that many of the things in your list of capital services are bank-type things, like commercial financing and mortgage financing and so on. You are doing bank-type things. Do you not think it fair that perhaps you should be regulated like banks so that the field is fairer?

Mr. Weese: No. Nor do we have any problem with the deregulation of banks insofar as you can deregulate and still provide some protection for depositors.

Mr. Davies: If I can comment on that, this question of a level playing field has come up perviously, before the House Finance Committee and before this committee when we were appearing a couple of years ago. I cannot help but think that it is sometimes tongue-in-cheek when the banks raise this argument. It is more directed to their having less regulation. I have never heard them suggest that we should be regulated. The regulation that generally applies to banks, and which they complain about, is the regulation that arises because they take deposits and are subject to deposit insurance. Those depositors, and the government, need protection, and most of the regulation relates to protection of depositors. We are subject to the same regulation, if we are in insurance, as banks are in carrying on an insurance business, or in mortgage insurance, et cetera. However, our argument has always been that

prévoit le rapport MacKay pour que ces autres fournisseurs de services financiers arrivent, que ce soit des États-Unis, d'Europe ou d'ailleurs, et il reste encore à voir s'ils auront une croissance «organique» au Canada.

M. Weese: Un des dilemmes devant lesquels se retrouvent le gouvernement et le comité ici présent en ce qui concerne les recommandations du rapport MacKay, c'est de savoir dans quelle mesure on peut se fier aux forces concurrentielles du marché pour régler certaines des difficultés éventuelles que suscitera la grande taille des banques, ou encore la mesure dans laquelle on doit réglementer pour régler les difficultés en question.

Une de nos réunions avec le groupe MacKay a donné lieu à une discussion fascinante. Les commissaires nous posaient des questions sur le financement des petites entreprises. La discussion s'orientait plus ou moins comme suit: quel genre de règles faut-il pour s'assurer que les banques ou les institutions financières offrent du financement aux petites entreprises? Notre réponse avait tendance à ressembler à ce qui suit: si le financement des petites entreprises représente un besoin et qu'il n'y a pas d'obstacle à l'entrée sur le marché, vous n'avez pas à vous en soucier. Quelqu'un se présentera pour offrir ce service.

C'est là un véritable dilemme — comment composer avec certaines de ces questions?

Le sénateur Oliver: À votre sujet, une des choses que les banques nous ont affirmées à maintes reprises, à nous comme à d'autres, c'est que vous vous adonnez à toutes sortes d'activités sans être réglementés parce qu'on a déclaré que vous n'êtes pas une banque. Les banques ne peuvent s'adonner à ces activités, et c'est là pour elles un énorme inconvénient, parce que les règles du jeu ne sont pas équitables.

Je remarque que de nombreux éléments dans votre liste des services relatifs aux capitaux concernent des services de type bancaire, par exemple le financement commercial et le financement d'hypothèques. Vous vous adonnez à des activités de type bancaire. Ne croyez-vous pas qu'il serait peut-être équitable que vous soyez réglementé comme les banques, pour que les règles du jeu soient plus justes?

M. Weese: Non. De même, nous ne nous opposons pas à la déréglementation des banques dans la mesure où vous déréglementez en trouvant toujours une façon de protéger les déposants.

M. Davies: Si vous me permettez de commenter cette question, je dirais que l'idée de règles du jeu équitables a déjà été soulevée, devant le comité des finances de la Chambre et devant le comité ici présent, au moment de notre comparaison il y a quelques années. Je ne peux m'empêcher de penser que c'est un peu pour rire que les banques font valoir ce raisonnement. C'est surtout qu'elles cherchent à assouplir la réglementation. Je n'ai jamais entendu le représentant d'une banque suggérer que nous soyons réglementés. La réglementation qui s'applique de façon générale aux banques, et dont elles se plaignent, c'est la réglementation qui découle du fait qu'elles acceptent les dépôts et sont assujetties à l'assurance-dépôt. Les déposants en question, comme le gouvernement, ont besoin d'être protégés; partant, la majeure partie de la réglementation concerne la protection des

those of us who do not take deposits and therefore do not put any strain or risk on the deposit insurance, and thus on the Canadian taxpayer, should not be subject to — and there is no public policy reason for us or for Newcourt to be subject to — regulation that is there to protect depositors and to protect the taxpayer.

Senator Oliver: Newcourt Credit is having to go into a \$500 million line to pay off debts because of a liquidity problem.

Mr. Davies: Shareholders invest in Newcourt and put the money in. They assume the risk. Joe Blow depositor is not investing his life savings with the bank and looking to the government to provide some sort of protection on what the banks do with those savings.

Newcourt does not take investments. We do not. We deal with sophisticated investors. Those investors know that what they invest in may go down or may go up. They are prepared to take that risk. They do not need government protection because they are sophisticated investors, in our case putting out more than \$100,000.

We do not feel there is a level playing field argument in that respect at all because the banks enjoy low-cost deposits. We heard today from some of the previous witnesses as to how remunerative and how successful the retail deposit-taking business is to the one remaining trust company, and the banks, because of that protection and the regulation that goes along with it.

Mr. Powell: One of the issues that you might want to think about is that if you think you should extend regulation to our industry or any other, the flip side of that is reflected in what Mr. Simmons was saying. If you decide that you will regulate and the government will decide how to regulate the industry, what is good and what is bad, you are also then on the hook if something goes wrong. If a company finds itself in financial difficulty, what will you do then as the government? People will say, "What was the regulator doing? Were they asleep at the switch? Who should bear the responsibility?"

The Chairman: That was the argument put to us by the governor of the central Bank of New Zealand in terms of arguing why he moved out of excessive regulation — deregulated substantially — and replaced it by more public disclosure.

Senator Angus: Mr. Powell, you mentioned your membership list. Are the members all in the same business? What are the characteristics of your membership?

Mr. Powell: We have two categories of membership. You will see law firms and accounting firms.

dépôts. Nous sommes assujettis à la même réglementation, si nous oeuvrons dans le domaine de l'assurance, comme c'est le cas des banques qui offrent de l'assurance ou une assurance sur les hypothèques et ainsi de suite. Tout de même, nous avons toujours fait valoir que ceux parmi nous qui ne prennent pas les dépôts et qui, de ce fait, ne grèvent pas l'assurance-dépôt, et par conséquent le contribuable canadien — et il n'y a pas de raison de croire qu'il serait dans l'intérêt public de nous imposer, à nous et à Newcourt, ces règles —, nous ne devrions pas être soumis à la réglementation établie pour protéger les déposants et pour protéger le contribuable.

Le sénateur Oliver: La société Newcourt Credit devra accéder à une marge de 500 millions de dollars pour rembourser des dettes, en raison d'un problème de liquidités.

M. Davies: Les actionnaires investissent dans Newcourt, et y mettent des fonds. Ils assument alors le risque. M. Untel ne dépose pas son épargne dans une banque en souhaitant que le gouvernement fournisse une protection quelconque sur les activités que les banques décident d'entreprendre en utilisant l'argent en question.

La société Newcourt n'accepte pas les investissements. Nous non plus. Nous traitons avec des investisseurs avertis. Ces investisseurs savent qu'ils peuvent gagner ou perdre de l'argent. Ils sont prêts à courir le risque. Ils n'ont pas besoin de la protection de l'État parce que ce sont des investisseurs avertis, dans notre cas des gens qui investissent plus de 100 000 \$.

La question des règles du jeu équitables ne nous paraît pas du tout pertinente, car les banques bénéficient des dépôts d'argent qui ne leur coûtent pas grand-chose. Certains des témoins que nous avons entendus aujourd'hui ont signalé à quel point les dépôts peuvent être rémunérateurs et rapporter pour la société de fiducie qui reste et pour les banques, en raison de la protection et de la réglementation dont ils s'accompagnent.

M. Powell: Vous allez peut-être vouloir songer au fait que si vous élargissez la réglementation pour l'appliquer à une industrie ou une autre, le revers de la médaille, c'est ce que M. Simmons disait. Si vous décidez de réglementer et que l'État décide de réglementer l'industrie — ce qui est bon et ce qui n'est pas bon —, alors vous êtes responsable si quelque chose ne va pas. Si une entreprise se trouve en mauvaise posture financière, qu'allez-vous faire en tant que gouvernement? Les gens diront «à quoi pensaient les responsables de la réglementation? Dormaient-ils au gaz? Qui devrait en assumer la responsabilité?»

Le président: C'est l'argument qu'a fait valoir le gouverneur de la banque centrale de Nouvelle-Zélande. Il faisait valoir pourquoi la Nouvelle-Zélande a délaissé la réglementation excessive, pourquoi elle a déréglé considérablement l'activité en question — pour instaurer un régime où la transparence est plus grande.

Le sénateur Angus: Monsieur Powell, vous avez parlé de votre liste de membres. Est-ce que ces membres oeuvrent tous dans le même secteur? Quelles sont les caractéristiques de vos membres?

M. Powell: Nous avons deux catégories de membres. Il y a les cabinets d'avocats et les cabinets de comptables.

Senator Angus: Do they pay the same membership fee?

Mr. Powell: No, they do not.

Mr. Simmons: I would say that of the 170 members we have, probably 135 are in the active leasing business. The balance are in providing various services, such as insurance, software, and consulting.

Those in the active leasing business vary from the manufacturer's captives, who are there to help finance the products of the manufacturer's parent, such as IBM leasing or GMAC, to the independents like GE and Newcourt. That is the membership.

Senator Angus: It is probably an oversimplification, but one group among you is happy with the MacKay report. You do not have any criticisms. You have had nice, stimulating discussions with the task force. You folks have had a negative reaction — understandably, I think. You did submit a very substantial brief and you appeared before the task force, but you obviously did not convince them of your point of view. Why do you think that is? Do you think they were just paying lip-service by having you there and that they had a set agenda?

Mr. Powell: I do not think so.

Mr. Simmons: There are a couple of perspectives. There is the sense that most of the captives, particularly in the automobile leasing industry — GMAC, Ford, Chrysler Credit, and Toyota Credit — should be able to compete with the banks. They refer continuously to the U.S. market. That is a danger sometimes, comparing apples with oranges. The leasing market is much stronger in Canada in the consumer business, but I think there are a number of reasons for that. We cannot deduct our mortgage interest. There are many home equity loans in the United States where people can deduct their interest on the mortgage, so they buy a car that way. The leasing is not as strong.

In Canada we have upfront taxes, such as the PST and GST. There are many reasons why the market is strong.

There is the overriding feeling in the MacKay report that the captives are very strong. However, we must keep in mind that the captives are there to support their dealers. They are in one, and only one, business — the car leasing business. They support their dealers.

About 39 per cent of automotive dealers are leasing. They say that only 45 of them do 200 cars or more; the rest do an average of 25 cars, which is not very much. To explain that a bit, 25 car leases for the average dealer in this country is a lot of cars. That represents about \$700,000 or more in sales and about \$25,000 gross profit. That is not bad for a small-business man, but the report tends to trivialize it.

Le sénateur Angus: Est-ce qu'ils acquittent le même droit d'adhésion?

M. Powell: Non.

M. Simmons: Je dirais que des 170 membres que nous comptons, il y en a probablement 135 qui s'adonnent activement au crédit-bail. Le reste offre divers services, par exemple de l'assurance, des logiciels, de l'expertise-conseil.

Les entreprises actives sur le marché du crédit-bail sont variables, depuis celles qui dépendent des fabricants, dont le but est d'aider à financer les produits de la société-mère, par exemple IBM Leasing ou GMAC, jusqu'aux indépendants comme GE et Newcourt. Ce sont là nos membres.

Le sénateur Angus: C'est peut-être un peu simpliste, mais je dirais qu'un groupe parmi vous est heureux du constat du rapport MacKay. Vous ne formulez pas de critiques. Vous avez eu de belles petites discussions stimulantes avec le groupe de travail. Or, vos gens ont eu une réaction négative — ce qui se comprend, à mon avis. Vous avez tout de même présenté un mémoire assez étoffé sur la question et vous avez témoigné devant le groupe de travail, mais vous ne l'avez visiblement pas convaincu de votre point de vue. Pourquoi, selon vous? Croyez-vous qu'il tenait simplement des séances pour la forme, qu'il avait déjà fixé ses priorités?

M. Powell: Je ne crois pas.

M. Simmons: Il existe quelques perspectives sur la question. On a l'impression que la plupart des filiales dépendantes, particulièrement dans l'industrie du crédit-bail automobile — GMAC, Ford, Chrysler Credit et Toyota Credit — devraient pouvoir concurrencer les banques. Il y a une allusion constante au marché américain. Or, il peut être dangereux de comparer des pommes et des oranges. Le marché du crédit-bail est beaucoup plus fort au Canada dans le secteur des services aux consommateurs, mais je crois que cela s'explique par plusieurs faits. Nous ne pouvons déduire nos intérêts hypothécaires. Aux États-Unis, il y a de nombreux prêts sur la valeur nette d'une maison qui sont consentis, de sorte que les gens peuvent déduire l'intérêt sur l'hypothèque de manière à pouvoir acheter une voiture. Le crédit-bail n'y est pas aussi fort.

Au Canada, il y a les taxes initiales qui sont prélevées, par exemple la taxe de vente provinciale et la TPS. Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles le marché est si fort.

Le rapport MacKay laisse nettement l'impression que les filiales dépendantes sont très fortes. Tout de même, il faut garder à l'esprit qu'elles existent pour appuyer les concessionnaires. Elles oeuvrent dans un seul et unique secteur d'activités — le crédit-bail automobile. Elles appuient les concessionnaires.

Environ 39 p. 100 des concessionnaires d'automobiles s'adonnent au crédit-bail. On dit que 45 d'entre eux seulement disposent de 200 voitures ou plus; le reste compte en moyenne 25 voitures, ce qui n'est pas énorme. Pour expliquer un peu, disons que 25 contrats de location de voitures représentent un grand nombre de voitures pour le concessionnaire moyen au Canada. Cela représente environ 700 000 \$ ou plus en ventes, et

I do not know how they came to their recommendations. I read the Desrochers report. Desrochers is a big supporter of our industry. We feel the conflict of interest issue is still the biggest issue. We want our independent lessors, members of the associations, and dealers to be very strong in leasing. We think leasing is very important, and I think it is done better in this country. There are very few dealer-lessors in the United States. You can draw various conclusions. The captives have about 43 per cent of the market and the banks have about 35 per cent of the indirect market. It has pushed dealers out of the business. We think the dealers and the independent lessors are very strong.

You mentioned the student group. There are about 2,400 leasing businesses in this country. If the average one is only 25 cars, so be it. They are servicing 25 people or small businesses in their community. I think we should encourage that. Why do we want the banks to take that business?

Mr. Powell: I do not want to leave you with a mistaken impression. We see many good and positive things in the MacKay task force report. The question of aiming for minimal regulation is extremely important.

The role of global capital is important. In some quarters, people react and say, "Many of your members are foreign owned, and is that not a bad thing"? As a Canadian, I look at that and say, wait a minute. When we started catching beavers in the St. Lawrence, it was because foreign capital was there to help it happen. It is an integral part of the economy of this country and we should not dismiss it.

There are a number of important factors, but we were concerned as a smaller niche player trying to develop in Canada. What united most of our membership, whether on the vehicle side or the equipment side, was the big banks in Canada. We have heard from several witnesses today that we have the most concentrated banking system in the world. The big banks in Canada are the 300-pound gorillas. Yes, we can compete with them, but we have to be careful that the rules do not end up being so distorted that we cannot compete with them as effectively as we feel we should be able to.

GE Capital will speak for itself. I think in many ways it is an exceptional member of our association, and I do not think it necessarily has the same degree of concern that most of our members do about this situation.

Mr. Weese: Perhaps I could just respond to that point. GE Capital is a business that thrives on competition and we have done well by competing. We welcome competition. In principle, we do not object if other competitors arise or banks get into business

environ 25 000 \$, en bénéfices bruts. Ce n'est pas si mal pour un petit entrepreneur, bien que le rapport ait tendance à le banaliser.

Je ne sais pas comment les commissaires en sont arrivés à leurs recommandations. J'ai lu le rapport Desrochers. Desrochers appuie fortement notre industrie. Nous persistons à croire que la question du conflit d'intérêt demeure la plus importante. Nous tenons à ce que nos bailleurs indépendants, membres de l'association, et nos concessionnaires aient une présence très forte dans le domaine du crédit-bail. Nous croyons que le crédit-bail est un domaine très important où les choses sont mieux faites ici au Canada. Les concessionnaires-bailleurs sont assez rares aux États-Unis. Vous pouvez en tirer diverses conclusions. Les filiales dépendantes occupent environ 43 p. 100 du marché, et les banques, 35 p. 100 du marché indirect. Cela a poussé plusieurs concessionnaires à faire faillite. Nous croyons que les concessionnaires et les bailleurs indépendants sont très forts.

Vous avez parlé du groupe d'étudiants. Il existe quelque 2 400 entreprises de crédit-bail au Canada. L'entreprise moyenne compte seulement 25 voitures? Soit. Elle dessert 25 personnes ou 25 petites entreprises dans sa collectivité. Je crois que nous devrions encourager cela. Pourquoi vouloir que les banques s'approprient cette activité?

M. Powell: Je ne veux pas laisser d'impression erronée. Nous croyons que le rapport MacKay renferme un grand nombre de choses bonnes et positives. L'idée de viser une réglementation minimale est extrêmement importante.

Le rôle du capital mondial est important. Dans certains milieux, les gens réagissent et disent: «Un grand nombre de vos membres appartiennent à des intérêts étrangers — n'est-ce pas là une mauvaise chose?» En tant que Canadien, je regarde cela et je dis, un instant... Quand nous nous sommes mis à piéger des castors dans le Saint-Laurent, c'est parce qu'il y avait du capital étranger là pour l'encourager. Le capital étranger est une partie intégrante de l'économie de ce pays, un élément que nous ne devrions pas écarter du revers de la main.

Il existe plusieurs facteurs importants, mais notre souci était celui de l'intervenant qui se trouve dans un petit créneau à développer au Canada. Ce qui a rallié la plupart de nos membres, que ce soit du côté des véhicules ou du côté de l'équipement, c'était la présence des grandes banques au Canada. Plusieurs témoins nous ont dit aujourd'hui que le système bancaire est, parmi les systèmes du monde entier, celui où la concentration est la plus forte. Les grandes banques au Canada sont des mastodontes. Oui, nous pouvons les concurrencer, mais il faut prendre soin de ne pas déformer les règles au point où nous ne pouvons plus les concurrencer aussi efficacement que nous croyons pouvoir le faire.

Le cas de GE Capital va de soi. De bien des façons, il s'agit d'un membre exceptionnel de notre association, à mon avis, et je ne crois pas que les dirigeants de GE Capital soient forcément aussi préoccupés par la situation que la plupart de nos membres.

M. Weese: Permettez-moi de commenter cela. La concurrence sourit à GE Capital — la concurrence nous a poussés à réussir. Nous sommes favorables à la concurrence. En principe, nous ne sommes pas contre l'idée que d'autres concurrents se présentent

lines that will make them our competitors. That is fine. We thrive. We think that is good for the economy, good for efficiency, and good for consumer choice.

There is a slightly different flavour in our two presentations. We have tended to focus more on the philosophy and approach of the MacKay report, which we think is basically right. These folks are colleagues who have focused more on some of the implementation issues and introduced some cautions which, frankly, we understand and we share. It is not that we dismiss all of those.

With respect to auto leasing, many small auto dealer-lessors get their funds from the banks. They are in a particularly unique situation if they find themselves competing directly in retail auto leasing against the banks from whom they get their financing. We obviously do not get our money from the banks, we get our money in commercial markets, so we do not share that particular preoccupation. That partly explains some of the concerns that you are hearing today from the association.

Mr. Simmons: It is not just the dealers. Many of our members are independent leasing companies who operate from 1,000 vehicles to 20,000 vehicles, et cetera. Most of their money comes from the banks.

Mr. Weese: That is a particular problem being expressed, which we understand.

Mr. Powell: On the financing end of the transaction, as Mr. Oryschuk has explained, in fleet leasing we generally provide a complete package of services, not just financing, and therefore it is a different sort of arrangement than the banks would likely get into. Therefore, we do not have the same concerns as other smaller organizations that are into the dealers that are doing the financing themselves.

As you mentioned, Senator Kirby, the way we do business and our freedom to do it, is not necessarily impacted in the same way as others. We are not disagreeing with the points they make, but it does not impact on us the same way.

Senator Angus: Mr. Powell, your group would adhere to the same views expressed here last Thursday by Mr. Hugh Williams, of the Canadian Automobile Dealers Association?

Mr. Powell: I do not know. I have not heard his views.

Senator Angus: They were very much against the report, very vociferous about how it will affect these people who lease 25 cars a year.

Mr. Powell: We are not against the report by any means. What is particularly useful in the report is it seems to pull together much of the information that has been floating around and puts it in one place on the table for public discussion.

ou que les banques arrivent dans des secteurs où elles deviendraient nos concurrents. Cela nous convient. Nous réussissons. Nous croyons que c'est bon pour l'économie, bon pour l'efficacité, bon pour le choix dont dispose le consommateur.

Nos deux exposés n'ont pas tout à fait la même couleur. Nous avons tendance à nous concentrer davantage sur les préceptes et l'approche qui caractérisent le rapport MacKay, qui nous paraît fondamentalement légitime. Il s'agit ici de collègues qui ont davantage mis en relief certaines des questions liées à la mise en oeuvre et soulevé certaines mises en garde que, pour être francs, nous comprenons et jugeons indiquées. Nous n'écartons pas tout cela.

Pour ce qui est du crédit-bail automobile, un grand nombre des concessionnaires-bailleurs obtiennent leur financement auprès des banques. Ils se retrouveront dans une situation tout à fait unique s'ils doivent avoir pour concurrents sur le marché du crédit-bail de détail les banques qui leur prêtent les fonds. Évidemment, nous n'allons pas chercher notre argent auprès des banques; nous obtenons notre argent sur les marchés commerciaux, de sorte que cette préoccupation particulière n'est pas la nôtre. Voilà qui explique en partie certaines des inquiétudes dont vous fait part l'association aujourd'hui.

M. Simmons: Il n'y a pas que les concessionnaires. Nombre de nos membres sont des sociétés indépendantes de crédit-bail qui exploitent entre 1 000 et 20 000 véhicules, et cetera. La plupart de leurs fonds proviennent des banques.

M. Weese: Voilà une difficulté particulière que l'on fait valoir, ce que nous comprenons bien.

M. Powell: Pour ce qui est du volet financement de l'opération, comme M. Oryschuk l'a expliqué, nous offrons généralement un ensemble complet de services aux exploitants de parcs automobiles, et non seulement du financement; par conséquent, c'est une entente d'une autre espèce dans laquelle les banques ne voudraient probablement pas s'engager. Nous ne nourrissons donc pas les mêmes préoccupations que d'autres petites organisations dont le but est de financer les concessionnaires.

Comme vous l'avez mentionné, sénateur Kirby, notre façon de procéder et notre liberté d'action ne sont pas forcément touchées de la même façon. Nous ne sommes pas en désaccord avec ce qu'ils disent, mais nous disons que cela n'a pas le même impact sur nous.

Le sénateur Angus: Monsieur Powell, votre groupe appuierait donc les vues exprimées ici jeudi dernier par M. Hugh Williams, de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles?

M. Powell: Je ne sais pas. Je n'ai pas entendu son exposé.

Le sénateur Angus: La Corporation en question est tout à fait contre le rapport et dénonce avec beaucoup de vigueur la façon dont il toucherait les personnes qui louent 25 voitures par année.

M. Powell: Nous ne sommes en aucune façon opposés à ce rapport. Ce qui est particulièrement utile dans le rapport, c'est qu'il semble réunir une bonne part des renseignements qui se trouvaient çà et là sur une seule table, pour que le public puisse en discuter.

I would not say that we are against the report. We find it a positive, constructive, and important contribution. We do not believe they have a particular axe to grind, if that is what you are suggesting.

Senator Angus: No, I only wished to know why you were not able to get your points reflected in the report.

Mr. Powell: Unfortunately, you must ask the members of the committee.

Senator Stewart: As you know, Mr. Chairman, those who get involved in politics or government soon learn that there is a distinction between the good reasons stated at the front of the platform and the real reasons.

As I recall, When the banks started to talk about merger, the emphasis was on the need for Canadian national champions. Then, as the financial situation in certain parts of the world began to deteriorate badly, the water getting either too hot or too cold, the argument seemed to shift to the following: We need to be bigger, more cost-effective, in order to compete effectively with certain foreign financial services coming into Canada.

In a sense — not deliberately of course — you seem to partly support the second argument. You are talking about a large number of the GE lines that are now available in Canada, and you seem to imply that you would like to increase those lines. That is fair enough.

My question is: Does the competition that companies such as yours introduce in Canada, competition to the banks, does that competition constitute a real threat to the banks, sufficient to justify their merger proposal?

I believe your answer will be obvious. I wish to go behind the obvious answer to the real reasons.

Senator Tkachuk: What is the obvious answer?

Senator Stewart: What are the real reasons why you think that you do not pose a genuine, serious threat to the major Canadian banks?

For example, is it that certain aspects of the business that you do are so sophisticated — for example, in heavy equipment — that the banks are not likely to become serious competition, so that you are filling a niche which they are not competent to fill? I assume that there are other real reasons. What they are I wish to know.

Mr. Oryschuk: That is a tough question. I do not know where to start. I would say that in many fields, we seem to be competitors, but we are not because we take a different approach. Obviously, if you look at it in a very generic sense, we do end up being competition for them.

Let me use some examples to illustrate what we do and describe some of the questions that I have asked some of our smaller and medium-sized companies. We are very involved in the

Je ne dirais pas que nous sommes opposés au rapport. Nous trouvons qu'il s'agit d'une contribution positive, constructive et importante à la situation. À nos yeux, les commissaires n'ont pas d'intérêt particulier à défendre, si c'est bien ce que vous donnez à entendre.

Le sénateur Angus: Non, je souhaitais simplement savoir pourquoi vous n'êtes pas parvenu à convaincre les commissaires de tenir compte de vos arguments dans le rapport.

M. Powell: Malheureusement, il va falloir que vous posiez la question aux membres du comité.

Le sénateur Stewart: Monsieur le président, comme vous le savez, les gens qui font de la politique ou exercent une charge publique apprennent vite la distinction entre les bonnes raisons annoncées officiellement et les raisons véritables.

Si je ne m'abuse, au moment où les banques ont commencé à parler de fusion, on insistait sur la nécessité qu'il y ait des «grands» d'envergure nationale pour défendre le Canada. Puis, à mesure que la situation financière dans certaines régions du monde a commencé à vraiment se détériorer, les eaux devenant ainsi trop chaudes ou trop froides, l'argument a semblé évoluer: il nous faut être plus gros, plus efficient, pour concurrencer efficacement certains services financiers étrangers qui arrivent au Canada.

D'une certaine façon, et ce n'était pas délibéré, bien sûr — vous semblez appuyer en partie le deuxième argument. Vous parlez d'un grand nombre des services de GE qui sont maintenant offerts au Canada et semblent laisser entendre que vous aimeriez en accroître le nombre. Soit.

Ma question est la suivante: la concurrence que les entreprises comme la vôtre instaurent au Canada, la concurrence visant les banques... est-ce que cette concurrence représente une réelle menace pour les banques, au point de justifier un projet de fusion?

Il me semble que votre réponse sera évidente. Je souhaite aller au-delà de la réponse évidente pour explorer les raisons réelles.

Le sénateur Tkachuk: Quelle est la réponse évidente?

Le sénateur Stewart: Quelles sont les véritables raisons pour lesquelles vous croyez ne pas poser une menace véritable et grave pour les grandes banques canadiennes?

Par exemple, est-ce parce que certains aspects de votre activité sont si perfectionnés — c'est le cas, par exemple, du matériel lourd — que les banques ne deviendront vraisemblablement pas des concurrents sérieux, si bien que vous occupez un créneau qu'elles ne sauraient occuper avec compétence? Je présume qu'il existe d'autres raisons réelles. Nous aimerions les connaître.

M. Oryschuk: C'est une question difficile. Je ne sais pas par où commencer. Je dirais que, dans de nombreux domaines, nous semblons être les concurrents, mais nous ne le sommes pas, car notre approche n'est pas la même. Évidemment, si vous regardez la situation dans un sens très général, nous devenons leurs concurrents.

Permettez-moi d'évoquer quelques exemples pour illustrer ce que nous faisons et pour décrire certaines des questions que j'ai posées à quelques-unes de nos petites et moyennes entreprises.

logging industry in the west. We finance many logging operators. I recall a visit in Kamloops with a logging operator with whom we have done a certain amount of business over the years, a very successful business person. I asked this person why he did business with us. He told me there were a couple of reasons, including the fact that we stuck with him through the good times and the bad times. We understood his business, we understood the equipment. He also stated that if he went to his banker and explained that a piece of equipment he wished to acquire was used to harvest ginseng, the banker would believe him. He would not know the difference.

Another example is that this conversation could take place on a mountain. There could be winter conditions. A typical banker does not go and see a customer in those type of conditions, nor does he spend time trying to understand an operation.

I am telling you that we are taking our service package to a different level. From that point of view, I do not believe the mergers will change anything. Our way of doing business is substantially different. The only way changes will occur is if the organizations you are referring to change the way they do business, not whether they merge or not.

Senator Stewart: What you are saying is — and you are saying it almost bluntly — the mergers will not change anything. In other words, the second argument, which I mentioned at the beginning, is a fake argument. Perhaps they believe it. Yet it is inaccurate. That is what it amounts to.

Mr. Oryschuk: Perhaps. We are not in their shoes in terms of determining their strategies. What we see happening throughout the world is there are behemoth financial institutions developing and we must compete against them. There are a number of things happening in financial services, not only here in Canada but all over the world. We look at them and we say, in the Jack Welsh kind of way, this is our new reality. We will not stand in the way. We will not block any of these things from happening.

What you hear from us in terms of commentary is not self-serving. We are saying, this is what is happening in the bigger marketplace and we are quite willing to live with the competition. We are quite willing to live with more competition.

Let us not assume that we are the only ones with this recipe. There are people in the Canadian Finance and Leasing Association who are following similar recipes. That competition occurs every day.

The Chairman: May I summarize that answer in one sentence? I believe what you just said is this: Your value proposition for your customers is a combination of price and service. You believe that you can beat the heck out of the banks on service, and you are not worried that they can come up with a value proposition equal to yours.

Mr. Oryschuk: I would hope that would be our recipe. We spend a great deal of time trying to do that.

Nous sommes très présents dans l'industrie de l'exploitation forestière dans l'Ouest. Nous finançons un grand nombre d'exploitants. Je me souviens d'avoir vu à Kamloops un exploitant avec qui nous traitons depuis plusieurs années, un homme d'affaires au succès indéniable. Je lui ai demandé pourquoi il traitait avec nous. Il m'a donné quelques raisons, y compris le fait que nous ne l'avions jamais abandonné — nous étions toujours là durant les mauvaises périodes et durant les bonnes. Nous comprenions son entreprise, nous comprenions son équipement. Il a aussi affirmé que s'il allait voir son banquier et lui expliquait que l'équipement qu'il souhaitait acquérir servait à récolter du ginseng, le banquier l'aurait cru, il n'aurait pas vu la différence.

Autre exemple: cette conversation pouvait avoir lieu en haute d'une montagne au beau milieu de l'hiver. Le banquier type ne va pas voir son client dans ce genre de conditions. Il ne prend pas le temps non plus d'essayer de comprendre l'activité de l'entreprise.

Je suis en train de vous dire que nous offrons un service d'un autre calibre. Dans le contexte, je ne crois pas que les fusions changent quoi que ce soit. Notre façon de procéder est tout à fait différente. La seule façon dont les choses pourront changer, c'est si les organisations dont vous parlez changent elles-mêmes leur façon de procéder, qu'il y ait fusion ou non.

Vous êtes en train de dire — et vous êtes en train de le dire carrément — que les fusions ne changeront rien. Autrement dit, le deuxième argument, celui dont j'ai parlé au début, est faux. Peut-être le croit-on. Néanmoins, il est inexact. En dernière analyse, c'est cela.

M. Oryschuk: Peut-être. Nous ne sommes pas à leur place — nous ne pouvons déterminer leur stratégie. Ce que nous voyons dans le monde entier, c'est qu'il y a des établissements financiers monstrueux qui se développent et que nous devons les concurrencer. Il y a plusieurs choses qui se produisent dans le secteur des services financiers, non seulement ici au Canada, mais partout dans le monde. Nous regardons ces choses et nous disons, un peu à la manière de Jack Welsh, que cette réalité nouvelle est la nôtre. Nous n'allons pas nous y opposer. Nous n'allons pas faire obstacle à quoi que ce soit.

N'allez pas croire que nos observations sont «intéressées». Nous disons: «C'est ce qui se passe dans le vaste marché, et nous sommes tout à fait prêts à vivre avec la concurrence. Nous sommes tout à fait prêts à vivre avec une concurrence accrue.»

Ne présumons pas que ce sont les seuls qui aient cette recette. Il y a des gens à l'Association canadienne de financement et de location qui suivent des recettes semblables. Cette concurrence se manifeste tous les jours.

Le président: Puis-je résumer la réponse en une seule phrase? Je crois que vous venez de dire ce qui suit: la valeur unique de la proposition que vous faites à vos clients réside dans votre façon de combiner le prix et le service. Vous croyez pouvoir battre les banques à plates coutures en ce qui concerne le service, et vous ne craignez pas qu'elles puissent offrir aux clients une proposition égale en valeur à la vôtre.

M. Oryschuk: Ce serait notre espoir. Nous passons beaucoup de temps à essayer de faire cela.

The Chairman: The examples you used, and your comments on size, make it seem reasonable for us to draw that conclusion.

Mr. Oryschuk: May I just enhance that with another GE reciprocal thing? We are now spending all of our days talking about six sigma quality, and the underpinning of that is delivering to our customers, flawless execution on what is critical to them. We spend a great deal of time trying to understand what is critical to our customers and then we try to deliver flawlessly, time and again, what they are looking for. We are not there yet, but Jack Welsh has given us to the year 2000 to get there.

Mr. Weese: Mr. Chairman, I leave it to you to assess to what extent that is inconsistent with or different from what the banks have said.

The Chairman: Senators, we are adjourned until nine o'clock tomorrow morning.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, October 8, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: We are here for our last day of hearings in Ottawa prior to beginning our hearings across the country on the MacKay Task Force Report on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

We have two sets of witnesses this morning: the first comes from the Credit Union Central of Canada and the second from the Bank of Montreal.

With us this morning is Bill Knight, CEO of Credit Union Central, Bob Quart, president and CEO of VanCity Savings, the largest credit union in the country, and Jonathon Guss, CEO of Ontario Credit Union Central. Mr. Knight, please begin.

Mr. William Knight, President and Chief Executive Officer, Credit Union Central of Canada: I wish to express the regrets of our chairman, Mr. McVeigh. He came down with the flu last night and felt it was best not to spread it around this morning.

Le président: Les exemples que vous avez évoqués et vos observations à propos de la taille des banques sont tels qu'il nous paraît raisonnable de tirer cette conclusion.

M. Oryschuk: Puis-je ajouter à cela un commentaire réciproque? De nos jours, nous parlons constamment du programme de qualité six sigma et de tout ce qu'il comporte pour ce qui est de fournir à nos clients absolument sans bavure le service que ceux-ci jugent critique. Nous passons beaucoup de temps à essayer de comprendre ce que nos clients considèrent comme critique et nous essayons de fournir sans erreur, encore et toujours, le service qu'ils recherchent. Nous n'en sommes pas encore là, mais Jack Welsh nous donne d'ici l'an 2000 pour y arriver.

M. Weese: Monsieur le président, je vous laisse le soin de déterminer dans quelle mesure cela peut concorder avec ce qu'ont dit les banques.

Le président: Sénateurs, nous levons la séance jusqu'à 9 heures demain matin.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 8 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 9 heures pour étudier la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Nous sommes ici aujourd'hui pour notre dernier jour d'audience à Ottawa avant d'entamer notre tournée dans tout le pays concernant le Rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Nous avons ce matin deux groupes de témoins; le premier représente la Centrale des caisses de crédit du Canada et le deuxième la Banque de Montréal.

Sont présents aujourd'hui Bill Knight, président-directeur général de la Centrale des caisses de crédit, Bob Quart, président-directeur général de VanCity Savings, la plus grosse caisse de crédit canadienne, et Jonathan Guss, président-directeur général de l'Ontario Credit Union Central. Monsieur Knight, veuillez commencer.

M. William Knight, président-directeur général, Centrale des caisses de crédit du Canada: Je dois tout d'abord vous présenter les excuses du président de notre conseil d'administration, M. McVeigh. Il est arrivé avec la grippe hier soir et il a jugé qu'il valait mieux ne pas la transmettre à la ronde ce matin.

I thank the committee for the opportunity to be here in these times when we are dealing with major public policy issues as presented in the MacKay task force report.

The credit union system is diverse and complicated. It comprises over 850 independent financial Co-operatives operating in more than 1800 locations across the country outside the province of Quebec. In over 300 communities in rural Canada, we are the only financial institution providing services. Collectively, the credit union system has combined assets of over \$48 billion, which represent about 7 per cent of the financial services market in Canada. We are especially strong in the residential mortgage and personal loan markets.

Credit unions operate on the basis of "one-member, one-vote" and value their democratic governance and commitment to the communities in which they operate. We have over 4.5 million members in the credit union system. If we add to this number the 5.6 million members who belong to the Caisses populaires Desjardins, our counterpart in French-speaking Canada, we come up with nearly 10 million Canadians who are members of financial service co-operatives.

By responding to their members' needs, credit unions have established a tradition of innovation in the financial services sector. We were the first to offer daily interest savings accounts, weekly payment mortgages, consolidated member statements, and financial planning services. The credit union system was also first to provide a publicly accessible ATM.

As an organization, the credit union system has three levels. The local level, where individual credit unions serve their members, is the primary and most important level within our system. The second level is the nine provincial centrals that provide local credit unions with services in such areas as technology, training, and asset and liability management. The third level, the Credit Union Central of Canada, is a national finance facility and trade association.

The Canadian central is the direct clearer of the Canadian Payments Association for the credit union system, a member of the Interac Association, an equity partner in Mondex, and a provider of services through full brokerage, for example, with Credential Securities. We have our own proprietary family of funds called Ethical Funds. You may have seen the commercials. Along with a majority of the provincial centrals, Canadian Central is regulated federally under the Co-operative Credit Associations Act.

Mr. Chairman, as the MacKay report has documented and all Canadians know, the financial services industry has been going through tremendous changes, particularly in the last 10 to 15 years. Indeed, this will continue in the next 10 years. The

Je remercie le comité de me donner l'occasion de comparaître tandis que nous nous occupons de questions de politique publique très importantes figurant dans le rapport du groupe de travail MacKay.

Le système des caisses de crédit est varié et complexe. Il comprend plus de 850 coopératives financières indépendantes réparties dans plus de 1 800 localités de l'ensemble du Canada à l'exception du Québec. Dans plus de 300 collectivités du Canada rural, nous sommes la seule institution financière à offrir des services. Collectivement, le système des caisses de crédit représente un actif de plus de 48 milliards de dollars, soit environ 7 p. 100 du marché des services financiers canadiens. Notre principale force réside dans les prêts hypothécaires sur le logement et les prêts personnels.

Les caisses de crédit ont pour politique d'accorder une voix à chaque membre et donnent beaucoup d'importance à leur administration démocratique et à l'engagement envers les collectivités où elles sont présentes. Nous avons plus de 4,5 millions de membres dans le système des caisses de crédit. Si nous ajoutons à ce chiffre les 5,6 millions de membres qui appartiennent aux Caisses populaires Desjardins, notre homologue francophone du Canada, nous arrivons à près de 10 millions de Canadiens qui sont membres de coopératives des services financiers.

En répondant aux besoins de leurs membres, les caisses de crédit ont établi la tradition de l'innovation dans le secteur des services financiers. Nous avons été les premiers à offrir des comptes d'épargne à intérêt quotidien, des prêts hypothécaires avec remboursement hebdomadaire, des états financiers consolidés à nos membres et des services de planification financière. Le système des caisses de crédit a également été le premier à offrir des guichets automatiques accessibles au public.

En tant qu'organisation, le système des caisses de crédit comporte trois niveaux. Le niveau local, où chaque caisse de crédit dessert ses membres, est le premier et le plus important dans notre système. Le deuxième est celui des neuf centrales provinciales qui offrent aux caisses de crédit locales des services dans des domaines tels que la technologie, la formation et la gestion de l'actif et du passif. Le troisième niveau, celui de la Centrale des caisses de crédit du Canada, est celui de l'établissement financier national et de l'association commerciale.

La centrale canadienne constitue la caisse de compensation directe de l'Association canadienne des paiements pour le système des caisses de crédit; elle est également membre de l'Association Interac, associée de Mondex et fournisseuse de services de courtage complets avec, par exemple, Credential Securities. Nous sommes propriétaires d'une série de fonds que nous appelons Ethical Funds. Vous avez peut-être vu les annonces publicitaires que nous faisons à cet égard. Avec la majorité des centrales provinciales, la central canadienne relève du régime fédéral en vertu de la Loi sur les associations coopératives de crédit.

Monsieur le président, comme l'a indiqué le rapport MacKay et comme le savent tous les Canadiens, le secteur des services financiers a subi d'énormes changements, surtout au cours des 10 à 15 dernières années. Et cela va continuer pendant 10 ans

reforms of the early 1990s crumbled the four pillars of financial regulation, allowing for an intermingling of businesses and renewed dynamism in the financial services sector. It has also resulted in greater consolidation and concentration.

Mr. MacKay's response — and he is to be lauded for this — is to make the enhancement of competition the number one public policy objective. MacKay goes on to propose many different ways of achieving this policy objective: encouraging new domestic entrants; opening up to foreign banks; allowing institutions to broaden the range of their offerings; and engineering public policy outcomes through regulatory intervention.

We are here to speak to you about an alternative that is competitive, that has been around for 100 years, and that has a proven track record in serving the personal, small business and community financial needs of Canadians.

I will now refer to the MacKay report and some of the areas that are important to us.

Chapter 5 of Background Paper No. 2 of the report, which I commend to your attention, recognizes the credit union alternative. It presents a clear description of the financial co-operative sector in Canada. It recognizes the strategic position that we occupy. As the bricks and mortar of financial institutions are used less to house traditional transaction functions and are more for relationship-based functions, the credit union alternative, based on personal trust, is poised to take advantage of these changes.

The MacKay report has set out two legislative vehicles to help us move forward in the new environment and thus provide us greater competition in the financial services sector.

First, the report endorses our submission last year to the task force, in which we propose desirable changes to the Co-operative Credit Associations Act. At present, if centrals wish to provide wholesale services to other financial entities or retail services to their own members, they must do it through a subsidiary which they must own, for example, Co-operative Trust, Agri-Finance, leasing companies, and credit union corporations that provide credit services. This is immensely costly. In addition, the Co-operative Credit Associations Act restricts the ability of centrals to enter into financial joint ventures among themselves and with credit unions to provide an efficient and harmonized delivery of financial services. In summary, such legislative changes would enhance the centrals' capacity to provide a broad range of support services within the credit union system. These changes, it should be mentioned, would only be enabling changes. They would still require OSFI's approval in each particular case.

encore. Les réformes du début des années 90 ont fait s'écrouler les quatre piliers de la réglementation financière et ont autorisé le mélange d'activités, ce qui a donné au secteur des services financiers un nouveau dynamisme. Cela a aussi permis davantage de regroupements et de concentrations.

La réponse de M. MacKay — et il faut l'en féliciter — veut que l'on insiste sur la concurrence en en faisant l'objectif numéro un de la politique publique. M. MacKay propose encore plusieurs moyens différents d'atteindre cet objectif politique: en encourageant les nouveaux participants à l'intérieur du pays; en ouvrant le marché intérieur aux banques étrangères; en autorisant les institutions à élargir l'éventail des services offerts; et en organisant les résultats de la politique publique par l'intervention réglementaire.

Nous sommes venus vous parler d'une nouvelle solution qui est concurrentielle, qui existe depuis 100 ans et qui a fait ses preuves en répondant aux besoins financiers des particuliers, des petites entreprises et de la collectivité au Canada.

Je vais maintenant faire référence au rapport MacKay et à certains des domaines importants pour nous.

Au chapitre 5 du Document d'information no 2 du rapport, que je recommande à votre attention, on reconnaît la solution des caisses de crédit. On donne une description claire du secteur coopératif financier du Canada. On reconnaît la position stratégique que nous occupons. Tandis que les briques et le mortier des institutions financières sont moins utilisés pour abriter les services des transactions traditionnelles et s'occupent davantage des fonctions s'appuyant sur les relations, la solution des caisses de crédit, s'appuyant sur la confiance personnelle, est prête à tirer profit de ces changements.

Le rapport MacKay a prévu deux instruments législatifs pour nous aider à progresser dans ce nouvel environnement et nous offrir ainsi une plus grande concurrence dans le secteur des services financiers.

Tout d'abord, le rapport adhère à la thèse que nous avons soumise l'année dernière au groupe de travail et dans laquelle nous proposons des changements souhaitables à la Loi sur les associations coopératives de crédit. À l'heure actuelle, si les centrales souhaitent offrir des services de gros aux autres entités financières ou des services de détail à leurs propres membres, elles doivent le faire par l'intermédiaire d'une succursale qui leur appartient, par exemple, Co-operative Trust, Agri-Finance, les sociétés de leasing et les sociétés de caisses de crédit qui offrent des services de crédit. Cela coûte très cher. De plus, la Loi sur les associations coopératives de crédit restreint la capacité des centrales à se regrouper entre elles ou avec des caisses de crédit pour se lancer dans des entreprises financières en participation afin d'offrir des services financiers efficaces et harmonisés. En résumé, ces changements législatifs augmentent la capacité des centrales de fournir un large éventail de services de soutien dans le cadre du système des caisses de crédit. Ces changements, il faut le préciser, ne seraient que des modifications d'habilitation. Il faudrait toujours obtenir l'approbation du BSIF dans chaque cas particulier.

A second legislative option outlined in the MacKay report would consist of the creation of one or more co-operative banks under the Bank Act. Under this option, a credit union, or a group of credit unions, would apply for continuance as a federally chartered co-operative bank. As well, credit union centrals could become co-operative banks, whose only business would be to provide services to local credit unions which otherwise might not be able to afford the necessary investment in systems. At the moment, a number of credit unions are working out the business, legislative, and regulatory implications of migrating to the Bank Act.

With your permission, Mr. Chairman, I will leave with the clerk some documents outlining our Bank Act proposals.

We are also pleased with recommendation number 36 of the report, which states that, "Businesses organized in the cooperative or mutual form of ownership should be deemed to comply with the widely-held rules by definition and without the need for special exemption, whatever their size." In this recommendation, the "widely-held" will allow us greater flexibility in terms of our system responding at the national level and federal jurisdiction in order to operate across the country.

Finally, the credit union system is pleased that the MacKay report took a phased-in approach to the acquisition of expanded business powers. Subject to appropriate privacy and tied-selling regimes, it makes sense to let those financial institutions with less than \$5 billion in shareholders' equity retail insurance and lease light vehicles before letting the bigger players into the market.

Some credit unions already enjoy these powers. This is true in British Columbia and in Quebec, with our first cousins, Desjardins. Both consumers and the financial institutions involved have benefited from the more liberal legislation.

In summary, I wish to outline to the committee what we believe is the essence and the importance to us of the MacKay report. In the next five to 10 years, the financial services business will be highly competitive. An excellent research paper, the Mackenzie report, was submitted to the MacKay task force. It outlines five viable strategies for Canadian players, and I invite the senators and the committee to examine them.

There will be players in the Canadian market who strive to provide ultimate service in strictly one product. We see those new entrants in the card business this very day in this very city.

There are other players with a wide distribution network, like the credit union system, who have the opportunity, with the new entrant strategy of the MacKay report, to take that access to that wide distribution and membership base and relationship banking that we have in local communities, and build on that to be the

La deuxième option législative indiquée dans le rapport MacKay consisterait à créer une ou plusieurs banques coopératives en vertu de la Loi sur les banques. Selon cette option, une caisse de crédit, ou un groupe de caisses de crédit, demanderait à être maintenu à titre de banque coopérative régie par une charte fédérale. De même, les centrales des caisses de crédit deviendraient des banques coopératives dont les seules activités consisteraient à fournir des services aux caisses de crédit locales qui sans cela pourraient ne pas avoir les moyens de faire les investissements voulus dans les systèmes. Pour l'instant, plusieurs caisses de crédit essaient de voir quelles seront les implications d'ordre commercial, législatif et réglementaire du passage au régime de la Loi sur les banques.

Avec votre permission, monsieur le président, je laisserai au greffier quelques documents comportant nos propositions relatives à la Loi sur les banques.

Nous sommes également heureux de la recommandation numéro 36 du rapport qui indique que: «Les entreprises à forme coopérative ou mutuelle seraient réputées se conformer par définition aux règles de large répartition du capital et n'auraient pas à obtenir de dispense spéciale, peu importe leur taille.» Dans cette recommandation, l'expression «de large répartition» donnera une plus grande souplesse à notre système en lui permettant d'avoir une politique nationale relevant de la compétence fédérale afin de pouvoir mener ses activités dans tout le pays.

Enfin, le système des caisses de crédit est satisfait de l'approche progressive prévue dans le rapport MacKay concernant l'acquisition de pouvoirs commerciaux élargis. Sous réserve des régimes voulus concernant la protection des renseignements personnels et les ventes liées, il semble logique de permettre aux institutions financières ayant moins de 5 milliards de dollars d'avoir des actionnaires de vendre des assurances au détail et de faire du crédit-bail automobile avant de permettre aux plus gros joueurs de pénétrer sur ce marché.

Certaines caisses de crédit bénéficient déjà de ces pouvoirs. Cela vaut notamment pour la Colombie-Britannique et le Québec avec nos cousines germaines que sont les Caisses populaires Desjardins. Les consommateurs comme les institutions financières concernées ont tiré profit de la libéralisation de la législation.

En résumé, je tiens à préciser au comité ce qui me semble être l'essence et l'importance du rapport MacKay à notre endroit. Au cours des 10 prochaines années, le secteur des services financiers sera hautement concurrentiel. Une excellente étude, le rapport Mackenzie, a été soumise au groupe de travail MacKay. On y indique cinq stratégies viables pour les joueurs canadiens et j'invite les sénateurs et le comité à les examiner.

Il y aura des joueurs sur le marché canadien qui s'efforceront d'offrir le meilleur service pour un produit uniquement. Nous voyons ces nouveaux participants dans le secteur des cartes aujourd'hui même dans cette ville.

Il y a d'autres joueurs qui disposent d'un vaste réseau de distribution, notamment le système des caisses de crédit, qui ont la possibilité, avec la nouvelle stratégie prévue dans le rapport MacKay concernant les nouveaux participants, de permettre l'accès à cette large distribution, au bassin de membres et aux

advice givers for our member customers. As we do that, our strategy in these changing markets must be to have full financial services; an array of products; and a menu of those products from insurance, to mutual funds, to services, to small and medium-sized business across the piece. We must do this in order to take advantage of the enormous network that we have.

What is exciting to us about the MacKay report is that the new entrance strategy allows greater flexibility, which will enable the credit union system as a whole to move to provide those kinds of services coast to coast.

We will share with you today a map of the restructuring models that we are looking at in order to provide those full services across the piece. In parallel with the MacKay report, the Senate Banking Committee hearings and the announcement of potential mergers in the spring, we have an opportunity to reinvent ourselves to a large degree, creating a national service entity and taking advantage of permissive legislation to allow us to look at the co-operative bank model.

We invite your questions.

The Chairman: I would like to ask you to enlarge on one point. In point 2 on pages 7 and 8 of your brief, you outline two models for the future advancement of the credit union movement. One seems to be the credit union centrals combining to provide common services and thereby efficiencies in back-office services across a wide range. The second is captured in one sentence where you say that a number of our credit unions are working out the implications of migrating to the Bank Act.

Would you explain whether those are two ideas or in fact only one? If they are two ideas, are they complementary or are they in competition with each other, and could you explain where each of them stands?

Mr. Knight: We have one national initiative and we have complementary models to work together. Because of the national service entity, as you can see on the chart that I gave you, we have an opportunity to primarily consolidate the wholesale services into one national service entity to back up our credit unions, which range in size and structure across the country. We will be able to provide them with common products.

Because of the new entrant strategy related to the MacKay report, we then have a model where a number of our credit unions from across the country would look at consolidating themselves into a national co-operative bank but still have those connections with the national service entity. So, you have a new entrant into the competitive market, but we believe that with that, plus the changes we are making with the national service entity, we will be able to make the business grow and provide full services across

services bancaires sur mesure que nous avons dans les petites localités, et d'en tirer profit pour donner des conseils à nos clients membres. Pour ce faire, notre stratégie axée sur ces marchés en évolution doit être d'offrir la totalité des services financiers; tout un ensemble de produits, et un éventail complet de produits allant des assurances aux petites et moyennes entreprises, en passant par les fonds communs de placement et les services. C'est ce que nous devons faire pour tirer profit de l'énorme réseau dont nous disposons.

Ce qui nous intéresse particulièrement dans le rapport MacKay, c'est que la stratégie concernant les nouveaux participants autorise une plus grande souplesse, laquelle permettra au système des caisses de crédit dans leur ensemble d'agir pour fournir ces types de services d'un bout à l'autre du pays.

Nous allons vous montrer aujourd'hui une carte des modèles de restructuration que nous envisageons pour fournir ces services complets dans tout le pays. Parallèlement au rapport MacKay, aux audiences du comité sénatorial des banques et à l'annonce des fusions éventuelles au printemps, nous avons la possibilité de nous refaire en grande partie une nouvelle identité en créant un organisme national de services et en tirant profit de la législation plus souple qui nous permet d'envisager le modèle des banques coopératives.

Nous serons heureux de répondre maintenant à vos questions.

Le président: J'aimerais avoir des précisions sur un point. Concernant la deuxième option, aux pages 7 et 8 de votre mémoire, vous donnez deux modèles pour le développement futur du mouvement des caisses de crédit. Il semble s'agir d'une part d'un regroupement des centrales de caisses de crédit pour fournir des services communs et donc rendre plus efficaces les services administratifs de façon très générale. Le deuxième est résumé en une phrase. Vous dites que plusieurs de vos caisses de crédit essaient de voir quelles sont les implications du passage au régime de la Loi sur les banques.

Pouvez-vous nous expliquer s'il s'agit de deux idées différentes ou d'une seule en fait? Si ce sont deux idées, sont-elles complémentaires ou sont-elles en concurrence l'une avec l'autre. Pourriez-vous également nous expliquer où en est chacune d'entre elles?

M. Knight: Nous avons une initiative nationale et des modèles complémentaires pour nous permettre de travailler ensemble. Grâce à l'organisme national de services, comme vous pouvez le voir sur l'organigramme que je vous ai donné, nous avons la possibilité de regrouper essentiellement ces services de gros en une entité nationale de services qui soutiendra nos caisses de crédit dont la taille et la structure varient dans l'ensemble du pays. Nous pourrions leur fournir des produits communs.

En raison de la stratégie concernant les nouveaux participants qui est prévue dans le rapport MacKay, nous disposons d'un modèle qui permettra à plusieurs de nos caisses de crédit du pays d'envisager de se regrouper en une banque coopérative nationale tout en maintenant ces relations avec l'organisme national de services. Il y a donc ainsi un nouveau participant sur le marché de la concurrence, et nous croyons qu'avec cela, à quoi il faut ajouter les changements que nous sommes en train d'apporter à

the country. We will share a number of services, such as in the areas of wealth management and back-office reporting.

Mr. Bob Quart, President and CEO, VanCity Savings Credit Union: Given that there are over 850 credit unions in this country, and that they vary in size from assets of approximately \$300,000 to over \$6 billion, and that some of them are community-bond credit unions and others are employee-bond credit unions, it is not possible to come up with a one-model-fits-all solution for these organizations.

We on this national task force have attempted to provide options for credit unions — and there are three options here — depending on their position today. Of the approximately 800 credit unions, there are several that, because of the nature of their business, are quite happy to continue to maintain their operations as they are today in a totally autonomous environment. We provide for that because they need services that they cannot provide for themselves. By and large, these are very small organizations and they cannot afford all the back-room services required for them to succeed.

There are others that want to maintain a significant amount of local autonomy as well but see the advantage of being affiliated with other credit unions across the country. Through our national service entity, and by providing certain minimum standards, a number of credit unions may feel very comfortable in becoming part of that group.

There is yet another group, of which my credit union happens to be one, which feels that we need a lot of change and we need it quickly. We feel that we need it quickly because we compete head-on with the banks in this country on the retail and small business sides. Our industry, as you all know, is going through incredible amounts of change. We believe that we need change now.

As a result of that, this group of credit unions has developed a third option, which requires us to receive legislative accommodation from the federal government to enable us to operate interprovincially.

Some comments have been made about growth in our industry. One of the restraints to growth that credit unions face is that, while Canadians are very mobile people and they move around this country significantly, when one of my members moves from Vancouver to elsewhere in Canada, they become either a dormant account or, hopefully, we manage to transfer them to another credit union, although this is not always the case. Our bank competitors simply transfer their account to the bank branch in the city where the individual is relocating.

We face the same problem with employees. As our services become more and more sophisticated, it is necessary for us to train and train and train people so that we can provide valued service to our members.

l'organisme national de services, nous pourrions augmenter nos activités et fournir l'ensemble des services dans tout le pays. Nous aurons un certain nombre de services communs, notamment pour la gestion du capital et pour les rapports administratifs.

M. Bob Quart, président-directeur général, VanCity Savings Credit Union: Étant donné qu'il y a plus de 850 caisses de crédit dans notre pays, et que leur taille varie puisqu'elles peuvent avoir entre 300 000 \$ et plus de 6 milliards de dollars d'actif, et que certaines sont des caisses de crédit s'adressant à la collectivité et d'autres à des employés, il n'est pas possible de prévoir un seul modèle d'organisation permettant de répondre à tous les besoins.

Avec le groupe de travail national, nous avons tenté de trouver des options pour les caisses de crédit — et il y en a trois ici — selon leur situation actuelle. Sur les 800 et quelques caisses de crédit qui existent, il y en a plusieurs qui, en raison de la nature de leurs activités, seront très heureuses de continuer à faire ce qu'elles font maintenant mais dans un environnement entièrement autonome. C'est ce que nous prévoyons parce qu'elles ont besoin de services qu'elles ne peuvent pas s'offrir. De façon générale, ce sont de toutes petites organisations qui n'ont pas les moyens d'avoir tous les services administratifs nécessaires pour pouvoir réussir.

Il y en a d'autres qui veulent conserver une autonomie locale importante également mais qui voient un certain avantage à être affiliées à d'autres caisses de crédit du pays. Grâce à notre organisme national de services, et en offrant certaines normes minimales, plusieurs caisses de crédit pourront souhaiter faire partie de ce groupe.

Il y a cependant un autre groupe, auquel il se trouve que les caisses de crédit appartiennent, qui estime que nous devons changer beaucoup et rapidement. Nous estimons devoir changer rapidement parce que nous sommes directement en concurrence avec les banques dans notre pays pour les volets vente de détail et petites entreprises. Notre industrie, comme vous le savez tous, subit une évolution incroyable. Nous croyons que ce changement est nécessaire maintenant.

De ce fait, notre groupe de caisses de crédit a envisagé une troisième option selon laquelle nous devons être autorisés par le gouvernement fédéral par voie législative à avoir des activités interprovinciales.

On a un peu parlé de la croissance de notre industrie. L'une des limites à la croissance, pour les caisses de crédit, vient de ce que, si les Canadiens sont très mobiles et se déplacent beaucoup dans le pays, lorsqu'un de leurs membres déménage de Vancouver à un autre endroit au Canada, ou son compte devient inactif ou nous réussissons, peut-être, à le transférer à une autre caisse de crédit, bien que ce ne soit pas toujours le cas. Les banques, qui sont en concurrence avec nous, se contentent de transférer le compte à la succursale bancaire de la ville où l'individu vient s'installer.

Nous avons le même problème avec nos employés. Au fur et à mesure que nos services se compliquent, il devient nécessaire de former constamment notre personnel afin de pouvoir fournir à nos membres des services estimés.

Frequently, our staff must move to other cities because their partners have been transferred, and we lose the talent that we have developed in our local environments. Therefore, this group of credit unions that I have referred to is anxious to explore fully how we can become more of a national organization delivering a similar set of financial services from coast to coast. We want to structure this in such a way that we do not lose that which is our significant competitive advantage, namely, our community connection and what we do within the communities in which we currently operate.

We have a two-fold vision. The first is to be able to provide continuous service from coast to coast to the people who have chosen us as their primary financial institution. The second, as a result of the first, is to actually increase the amount of money that we spend in local community development in those communities in which we were born.

Senator Tkachuk: The credit union movement in Saskatchewan is a very powerful force. In our province, we have been fortunate to have a strong credit union organization, especially as it relates to their commitment to agriculture, in good times and in bad.

One of the things that many of us talk about when we discuss the question of competition is the fact that, although the credit union movement does have significant operations in British Columbia, Saskatchewan, Manitoba, and Quebec, once you leave those four provinces, the services are not as available.

In your opinion, why do we not have a strong credit union movement in Ontario and Atlantic Canada?

Mr. Jonathan Guss, CEO, Credit Union Central of Ontario: Thank you for the question. I think you must look at Ontario as two separate markets. There is Toronto and then there is the rest of Ontario. If you take a step back and see it as two segments, that will help. If you look at any city outside of Toronto, credit unions are there and quite visible and have a reasonable market share, in some cases on the order of what you see in the western cities that you have mentioned.

Toronto is a market unto itself, and we are all aware of that. It is the home of the banks. It is the founding place of every mutual fund, save one or two, of every brokerage company, save one or two, of all the insurance companies, save a couple, and, basically, it is an extraordinarily competitive and fragmented market. It is a much more difficult market in which to make an impact.

Anyone coming into that market has a hard time. If you talk to insurance companies that started banks or trust companies, you can see that they started in Toronto and backed off. They probably realized that they made a mistake starting there and that if they

Il arrive fréquemment que nos employés doivent déménager dans d'autres villes parce que leur conjoint a été transféré et nous perdons ainsi les compétences dont nous nous étions dotés dans notre cadre local. C'est pourquoi le groupe de caisses de crédit dont je vous ai parlé souhaite vraiment étudier à fond les possibilités de devenir une organisation nationale offrant un ensemble de services financiers semblables d'un bout à l'autre du pays. Nous voulons nous doter d'une structure qui nous permette de ne pas perdre ce qui constitue pour nous un avantage face à la concurrence, à savoir, nos liens avec la collectivité et nos interventions au sein de la collectivité où nous sommes actuellement actifs.

Notre vision comporte donc deux facettes. La première consiste à pouvoir continuer à offrir les mêmes services dans tout le pays à ceux qui nous ont choisi comme principale institution financière. La deuxième, qui découle de la première, consiste en fait à augmenter les montants que nous consacrons au développement de la collectivité locale où nous avons vu le jour.

Le sénateur Tkachuk: Le mouvement des caisses de crédit en Saskatchewan représente une force très puissante. Dans notre province, nous avons eu la chance d'avoir une organisation de caisses de crédit solide, surtout pour son intérêt envers le secteur agricole, pour le pire et pour le meilleur.

Ce que beaucoup d'entre nous disent lorsque nous parlons de la concurrence, c'est qu'en fait, bien que le mouvement des caisses de crédit dispose d'établissements importants en Colombie-Britannique, en Saskatchewan, au Manitoba et au Québec, dès que l'on quitte ces quatre provinces, ces services sont moins disponibles.

À votre avis, pourquoi n'avons-nous pas de mouvement efficace de caisses de crédit en Ontario et dans le Canada atlantique?

M. Jonathan Guss, président-directeur général, Credit Union Central of Ontario: Je vous remercie de cette question. Je crois qu'il faut voir l'Ontario comme constitué de deux marchés distincts. Il y a Toronto et il y a le reste de la province. Il pourra être utile de prendre un peu de recul pour regarder ces deux segments. Dans n'importe quelle ville en dehors de Toronto, les caisses de crédit existent; elles y sont assez visibles et disposent d'une part raisonnable du marché, dans certains cas un peu comme ce que vous voyez dans les villes de l'Ouest dont vous avez parlé.

Toronto représente un marché en soi, vous le savez tous fort bien. C'est là que résident les banques. C'est là qu'ont leur siège tous les fonds communs de placement, à l'exception d'un ou deux, toutes les sociétés de courtage, à l'exception d'une ou deux, toutes les compagnies d'assurance, à l'exception de quelques-unes et en gros, c'est un marché extraordinairement concurrentiel et parcellisé. C'est un marché où il est beaucoup plus difficile d'avoir un effet important.

Tous ceux qui arrivent sur ce marché ont des difficultés. Si vous parlez aux compagnies d'assurance qui ont créé des banques ou des sociétés de fiducie, vous pourrez voir qu'elles ont commencé à Toronto et ont changé d'avis. Elles ont sans doute compris

had started anywhere else, they probably would have been more successful.

If you separate the markets, we are doing fine in Ontario outside of Toronto.

We do have some geographic gaps and skill gaps. It is a major challenge and we must admit that. There are some things that we could do together better to fill those gaps. We also believe that there should be a stronger national organization to fill those gaps, especially in the small-business lending area.

I do not want to leave you with the impression that I do not want change. We definitely need change to attack the Ontario market, but you must look at it in the context of the two segments.

Senator Tkachuk: You obviously support the recommendations of the MacKay report. What is stopping you now from having a national organization?

Mr. Knight: We have a national organization. Historically, we have defined services wholesale-wise in a limited manner, in terms of our own system, not being able to pick up other business in order to cut costs for credit unions. Second, we have not been in a position to respond in terms of retail powers, to almost use it like a unit bank in terms of the central. Third, we have three tiers. We have an opportunity here with the proposed changes, which is very significant. All of us know the nature of Canada, whether it is government, business or whatever. We have an opportunity here, through the national initiative, to put before our membership the concept to reposition for the next 10 years in the marketplace, not to have 9, 10 or 11 centrals but one national service entity to back up that system. That is the significant change here.

Senator Tkachuk: The banks that have come before us and before the MacKay task force have mentioned the taxation differences as a competitive advantage to the credit union movement compared to the banks. I do not understand the taxation of high finance like the Royal Bank of Canada, but perhaps you could explain if you are treated differently from the banks as far as taxation is concerned. Do you think their statements are true and that it gives you a bit of an advantage?

Mr. Guss: First, we are treated differently. I think you are aware of that. That is under section 137 of the Income Tax Act. However, it should be very clear that we also have different access to the financial or capital markets. The way our taxation was designed in 1972, after the Carter commission, was specifically to take account of the fact that we do not have access to the major public capital markets. All of our capital comes from our members or from internal earnings. In order to ensure that we can build up sufficient capital to meet regulatory requirements, they

qu'elles avaient fait une erreur en commençant là et que si elles avaient commencé n'importe où ailleurs, elles auraient sans doute mieux réussi.

Si vous distinguez ces deux marchés, vous constaterez que nous réussissons fort bien en Ontario en dehors de Toronto.

Il nous reste cependant des lacunes en ce qui concerne la présence géographique et les compétences. C'est un défi important et nous devons l'admettre. Il y a certaines choses que nous pourrions mieux faire ensemble pour combler ces lacunes. Nous croyons aussi qu'il devrait y avoir une organisation nationale plus forte pour combler ces lacunes, surtout dans le domaine des prêts aux petites entreprises.

Je ne veux pas que vous pensiez que je ne souhaite pas le changement. Nous avons absolument besoin du changement pour attaquer le marché ontarien, mais nous devons l'envisager en tenant compte de ces deux segments.

Le sénateur Tkachuk: Vous êtes de toute évidence favorable aux recommandations du rapport MacKay. Qu'est-ce qui vous empêche actuellement d'avoir une organisation nationale?

M. Knight: Nous avons une organisation nationale. Traditionnellement, nous avons des services particuliers de gros mais ils sont assez limités, pour ce qui est de notre propre système, puisque nous ne pouvons pas nous lancer dans d'autres opérations pour réduire les coûts des caisses de crédit. Deuxièmement, nous ne sommes pas en mesure d'avoir des pouvoirs suffisants pour la vente de détail, pour pouvoir agir presque comme une banque indépendante ou sans succursales face à la centrale. Troisièmement, nous avons trois niveaux. Les changements proposés nous offrent une très grande possibilité. Nous connaissons tous la nature du Canada, qu'il s'agisse du gouvernement, du secteur des entreprises ou autre. Nous avons la possibilité, avec cette initiative nationale, de proposer à nos membres un nouveau positionnement sur le marché pour les 10 prochaines années, en n'ayant non pas neuf, dix ou onze centrales, mais un seul organisme national de services pour soutenir ce système. C'est un changement important.

Le sénateur Tkachuk: Les banques qui ont comparu devant nous et devant le groupe de travail MacKay ont indiqué que les régimes différents d'imposition constituaient un avantage concurrentiel pour le mouvement des caisses de crédit par rapport aux banques. Je ne sais comment se fait l'imposition d'une grosse entité financière comme la Banque Royale du Canada, mais vous pourriez peut-être m'expliquer en quoi le traitement qu'on vous réserve est différent de celui des banques en matière d'imposition. Pensez-vous que cela soit vrai et que cela constitue pour vous un petit avantage?

M. Guss: Premièrement, nous recevons effectivement un traitement différent. Je pense que vous le savez. C'est-à-dire que nous sommes placés sous le régime de l'article 137 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Mais il faut aussi savoir que nous n'avons pas le même accès au marché financier ou marché des capitaux. Le régime fiscal qui s'applique à nous a été conçu en 1972, à la suite du travail de la commission Carter, de façon à permettre précisément de prendre en compte le fait que nous n'avons pas accès aux principaux marchés publics de capitaux. Notre capital

tax our capital but they tax us differently as we build that capital. When our capital reaches a certain level — called the maximum cumulative reserve — then we are taxed like the banks. Basically, it was designed for us to build capital more quickly.

Senator Tkachuk: The Wheat Pool and the United Grain Growers (UGG) have moved from being a co-operative to being a public company. Has there been any talk among the credit union movement about that happening, which would give you that access to capital? You would actually be able to go to the capital markets. Or can it be done with all the independent, different credit unions across the country?

Mr. Knight: Through the Co-op Credit Association Act, we could do a public issue now.

The Chairman: Am I not right that Surrey Credit Union has already done that?

Mr. Knight: Yes, but, by and large, most credit unions raise their capital in terms of preferred shares or build it internally from retained earnings.

The two models of UGG and the Wheat Pool are quite different on the governance control mechanisms of the two entities. The Saskatchewan Wheat Pool would make the case that the member-owners control the service.

I should like Bob Quart to respond to this. One of our real strengths in the marketplace, if I can call it this, is our relationship banking. Our member-owners are driven in terms of service to them. We are on the hook every day of the week that they come in there, in terms of relating to them. Moving to the equity markets would have serious implications.

Mr. Quart: The democratic principles under which the credit union system exists continue to be important to us, regardless of which of the three options a credit union wishes to choose. For as long as possible, we should like to preserve the fact that our members own the place. That really means something.

When a member is in one of our branches getting service from one of our service providers, that person is talking to the owner. That is a different relationship than simply talking to the customer and having an owner who has other needs and requirements. That works in another environment, but I do not think that it would work well in ours.

To give you an example, at the present time, my executives are not concerned about the value of their stock options. I expect that is true in most of corporate Canada today. Discussions around that issue take up a lot of their time.

vient entièrement de nos membres ou de nos bénéfices internes. Pour s'assurer que nous pouvons obtenir un capital suffisant pour répondre aux exigences de la réglementation, on impose bien notre capital, mais de façon différente, tout comme nous le constituons de façon différente. Lorsque notre capital arrive à un certain niveau — que l'on appelle la réserve cumulative maximale — nous sommes assujettis à la même imposition que les banques. Ce système a en gros été conçu pour nous permettre de nous constituer un capital plus rapidement.

Le sénateur Tkachuk: Le Wheat Pool et les United Grain Growers (UGG) sont devenus des sociétés ouvertes alors qu'ils étaient auparavant des coopératives. A-t-on envisagé une telle évolution au sein du mouvement des caisses de crédit puisqu'elle vous donnerait accès aux capitaux? Vous pourriez en fait vous tourner vers les marchés financiers. À moins que cela ne soit possible à toutes les différentes caisses de crédit indépendantes qui existent dans le pays?

M. Knight: Grâce à la Loi sur les associations coopératives de crédit, nous pourrions faire un appel public à l'épargne.

Le président: N'est-ce pas ce qu'a déjà fait la Surrey Credit Union?

M. Knight: Si, mais la plupart des caisses de crédit obtiennent essentiellement leur capital sous forme d'actions privilégiées ou de façon interne avec les bénéfices non répartis.

Les deux modèles des UGG et du Wheat Pool sont très différents pour ce qui est des mécanismes de contrôle de l'administration des deux entités. Pour le Saskatchewan Wheat Pool, ce sont les membres propriétaires qui contrôlent le service.

J'aimerais que Bob Quart réponde à cette question. L'un de nos véritables points forts sur le marché, si je puis l'appeler ainsi, est celui de nos services bancaires sur mesure. Nos propriétaires membres décident en fonction des services qu'ils veulent. Chaque fois qu'ils viennent nous rendre visite, nous devons faire nos preuves pour répondre à leurs attentes. Nous lancer sur le marché boursier aurait de graves implications pour nous.

M. Quart: Les principes démocratiques sur lequel repose le système des caisses de crédit restent importants pour nous quelle que soit celle des trois options que la caisse décide de choisir. Tant que cela est possible, nous aimerions que nos membres restent les propriétaires de l'établissement. Cela a vraiment une importance pour nous.

Lorsqu'un de nos membres se trouve dans une succursale pour obtenir un service auprès de l'un de nos fournisseurs, ce dernier parle au propriétaire. La relation n'est pas la même que lorsqu'on a un client qui parle à un propriétaire dont les besoins et les exigences ne sont pas les mêmes. Cela peut fonctionner dans un autre cadre, mais je ne crois pas que cela puisse bien aller pour le nôtre.

Pour vous donner un exemple, à l'heure actuelle, mes dirigeants ne s'inquiètent pas de la valeur de leurs options d'achat d'actions, mais je crois que c'est ce que font la plupart des dirigeants des grosses entreprises canadiennes actuellement. Ces derniers consacrent en effet beaucoup de temps à ce sujet.

Senator Tkachuk: Or why they are not worth anything right now.

Mr. Quart: Right.

The way we are structured, we are there to serve our owners, who happen to be our customers. We want to maintain that as we move forward with whichever of the three new options we are looking at. That keeps us much closer to the people we serve.

Senator Callbeck: Mr. Quart, I want to follow up on your response to the question about why credit unions are so strong in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia, but not so strong in other parts of Canada. I come from Atlantic Canada. In New Brunswick, they are much stronger than in the other Atlantic provinces.

You mentioned Ontario, which has basically two markets — Toronto and outside of Toronto. Can I assume that the reasons you gave as to why credit unions are not strong outside Toronto are the same reasons that would apply to Atlantic Canada?

Mr. Quart: One of the reasons credit unions in Saskatchewan and British Columbia have done as well as they have is because they have had favourable enabling legislation from successive governments in those provinces. That has allowed them to provide the four pillars of financial services to their members in a way that has not been experienced to the same degree in other provinces. In some ways, that has hindered the development and growth of credit unions in other provinces that have not had such a generous environment in which to operate.

Senator Callbeck: Perhaps you could give me some examples of that, some of the deterrents in Atlantic Canada.

Mr. Quart: In British Columbia, we have been selling insurance to our members for a long time. Some of our credit unions are also in the automobile leasing business. These are things that have been going on in our environment for a considerable period of time, subject to the tied-selling rules and other things that ensure privacy and safety, as far as our members are concerned.

There are two examples of precisely where we have done very well. Some of our credit unions in British Columbia do extremely well on the insurance side. The result from a competitive perspective has been that consumers are getting more attractive offerings in the form of different types of insurance packages available to them through these outlets.

Senator Callbeck: In Saskatchewan, can credit unions sell insurance and lease cars?

Mr. Knight: No, but credit unions have had other flexibility within their legislation and have built their capital and started operating subsidiaries that are in a number of those businesses. It has been a different model.

Le sénateur Tkachuk: Ou à se demander pourquoi leurs actions ne valent plus rien maintenant.

M. Quart: Exactement.

Notre structure veut que nous soyons là pour servir nos propriétaires, qui se trouvent être nos clients. Nous voulons maintenant cette structure tout en nous dirigeant vers celle des trois nouvelles options possibles que nous aurons choisie. De cette façon, nous restons beaucoup plus près des gens que nous servons.

Le sénateur Callbeck: Monsieur Quart, j'aimerais revenir sur votre réponse à la question concernant les raisons qui font que les caisses de crédit sont si bien implantées au Manitoba, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, mais moins dans les autres régions du Canada. Je viens du Canada atlantique. Au Nouveau-Brunswick, leur position est beaucoup plus solide que dans les autres provinces atlantiques.

Vous avez parlé de l'Ontario, qui est constitué en gros de deux marchés — Toronto et le reste de la province. Puis-je conclure que les raisons que vous avez données pour expliquer que les caisses de crédit ne sont pas aussi bien implantées en dehors de Toronto sont les mêmes que pour le Canada atlantique?

M. Quart: L'une des raisons qui font que les caisses de crédit ont connu un tel succès en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, vient de ce que les gouvernements qui se sont succédé dans ces provinces ont adopté des législations habilitantes favorables. Cela leur a permis d'offrir à leurs membres les quatre piliers des services financiers dans une beaucoup plus grande mesure que dans les autres provinces. À certains égards, cela a freiné le développement et la croissance des caisses de crédit dans les autres provinces qui n'ont pas un cadre aussi généreux pour fonctionner.

Le sénateur Callbeck: Pourriez-vous me donner quelques exemples de mesures dissuasives dans le Canada atlantique.

M. Quart: En Colombie-Britannique, nous vendons des assurances à nos membres depuis longtemps. Certaines de nos caisses de crédit offrent également le crédit-bail automobile. Cela se fait dans notre région depuis relativement longtemps, tout en respectant les règles concernant les ventes liées et autres permettant de garantir la protection des renseignements personnels et la sécurité de nos membres.

Je peux vous donner précisément deux exemples où nous avons fort bien réussi. Certaines de nos caisses de crédit en Colombie-Britannique ont de très bons résultats dans le domaine des assurances. De ce fait, face à la concurrence, les consommateurs reçoivent des offres beaucoup plus intéressantes sous forme de divers types d'assurances générales qu'elles peuvent obtenir dans ces établissements.

Le sénateur Callbeck: En Saskatchewan, les caisses de crédit peuvent-elles proposer l'assurance et le crédit-bail automobile?

M. Knight: Non, mais les caisses de crédit ont d'autres possibilités de manoeuvre dans le cadre de la législation et ont constitué leur capital et commencé à créer des filiales qui s'occupent de ces activités. Le modèle est différent.

Prince Edward Island credit unions are very successful and their business has grown. I need to say that on behalf of our colleagues there. Outside of that, Quebec, Saskatchewan, Alberta and B.C. have traditionally made moves legislatively that are enabling. Traditionally, others have followed the federal lead. That is why it is exciting for us to see the new entrance strategy, as outlined by the MacKay task force.

Senator Callbeck: If the task force recommendations are implemented concerning credit unions, do you see the credit union movement in Atlantic Canada becoming as strong as the movement in western Canada?

Mr. Knight: Yes. As long as we are comparing it to the asset population base in comparative terms, I believe that would be the case. We do have successful caisses populaires or credit unions across Canada, so they will grow.

Senator Callbeck: The report also said that, in some areas, credit unions are finding it difficult to attract young members. Is that because of the services? In a lot of areas, you do not offer as many services as other financial institutions. Is it because of the make-up of the credit union, the structure? What is it?

Mr. Knight: There is a variation between those signing up with banks or ourselves. It relates sometimes to the full-service package, quite frankly. We are into Internet banking, home banking, and all of those things, but we are fragmented in rolling them out. We are looking at opportunities to make our business grow and to do it in a manner where those services would be consistent. Plus, we desire the consistency of being able to deposit and interact between those credit unions across the country. With those moves following the MacKay report, we could help close that gap. That is the main reason.

Mr. Quart, and Mr. Guss in Ontario, have a lot of experience on the retail side, and they may wish to comment.

Mr. Quart: I think the comment Mr. Knight made is correct. Our experience at VanCity — and I do not want to focus entirely on it — is that over the recent years we have spent a significant amount on technology. We were the first to introduce interactive home-banking technology. We used the technology to create a virtual bank, the Citizens Bank of Canada.

We are seeing a number of your people using our services. We are seeing a significant portion of our member base using our technology. Once again, however, the cost to maintain and to be leading edge in this kind of environment is an extremely difficult issue. It is one of the reasons that we feel we need to consolidate our efforts as a system and ensure that the dollars we spend on

Les caisses de crédit de l'Île-du-Prince-Édouard connaissent un franc succès et leurs affaires augmentent. Je dois le dire pour défendre nos collègues de la région. En dehors de cela, le Québec, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont historiquement pris des mesures législatives habilitantes. Historiquement, les autres ont suivi le modèle fédéral. Voilà pourquoi la stratégie concernant les nouveaux participants qui est définie par le groupe de travail MacKay nous paraît très prometteuse.

Le sénateur Callbeck: Si les recommandations du groupe de travail sont mises en oeuvre en ce qui concerne les caisses de crédit, pensez-vous que le mouvement coopératif devienne aussi important dans les provinces atlantiques que dans l'ouest du Canada?

M. Knight: Oui. Tant que nous comparons la population qui représente l'actif, je crois que ce devrait être le cas. Nous avons des caisses populaires et des caisses de crédit qui ont de très bons résultats un peu partout au Canada, elles vont donc connaître une croissance.

Le sénateur Callbeck: On dit aussi dans le rapport que, dans certaines régions, les caisses de crédit ont du mal à attirer de jeunes membres. Est-ce en raison des services? Dans bien des endroits, vous n'offrez pas autant de services que les autres institutions financières. Est-ce à cause de la constitution des caisses de crédit, de leur structure? À quoi cela est-il dû?

M. Knight: Il y a des différences entre ceux qui deviennent membres de nos institutions et ceux qui s'adressent à des banques. Bien franchement, cela tient parfois au fait qu'elles offrent tous les services. Nous proposons des opérations bancaires par Internet ou à partir du domicile, et tout le reste, mais nous ne sommes pas tous au même point pour ce qui est de les offrir. Nous cherchons des occasions de croissance pour nos établissements et nous essayons de le faire de façon à ce que ces services soient uniformes. Nous voulons aussi arriver à une uniformité pour ce qui est de pouvoir faire des dépôts et des opérations entre les différentes caisses de crédit du pays. Avec les changements prévus dans le rapport MacKay, nous pourrions rattraper notre retard dans ce domaine. Voilà la principale raison.

M. Quart, et M. Guss en Ontario, connaissent fort bien le secteur du détail, et ils souhaitent peut-être intervenir.

M. Quart: Je crois que ce qu'a dit M. Knight est exact. Notre expérience à VanCity — et je ne veux pas uniquement vous parler d'elle — veut que ces dernières années nous avons consacré pas mal de ressources à la technologie. Nous avons été les premiers à adopter la technologie des opérations bancaires interactives depuis le domicile. Nous utilisons la technologie pour créer une banque virtuelle, la Citizens Bank of Canada.

Nous constatons que dans votre groupe, plusieurs personnes utilisent nos services. Une grande partie de nos membres utilisent notre technologie. Mais encore une fois, le coût du maintien des services et des mises à jour nécessaires pour rester à la fine pointe dans ce genre d'environnement est une question très difficile. C'est l'une des raisons qui font que nous devons regrouper nos

technology are being spent correctly, wisely, and that we are able to implement that technology as quickly as possible.

Mr. Guss: I wish to pick up also on the background of the credit unions. Every credit union has a tradition or different roots. They are not so much geographic. In the west, credit unions have community bonds or roots; in the east, they tend to have industrial or parish roots. As industries age, so does the population using the credit unions. We must make extra efforts to attract younger people. Where we have community roots, regardless of the province, we tend to have the same cross-section as the banks. That goes back to some of your questions about the Atlantic region.

One of the distinctions in the East is that the banks have been based in the east, not just Toronto. I am thinking of the Bank of Nova Scotia.

My mother is 90. If I called her today and said, "What should we invest in?" she would say, "Buy shares in the Bank of Nova Scotia." That is her credit union. She is in New Brunswick.

In Toronto, 250,000 people work for the banks. Everyone has a mother, father, brother, sister, or child who works for a bank. In the west, there is much more emotional distance from the banks, and as we have learned, there is a major emotional element in the financial markets.

Senator Callbeck: You mentioned community bonds. I understand that they are very successful in Saskatchewan. Is that area continuing to grow?

Mr. Guss: It is very strong in B.C. as well, and it is starting to grow in Ontario. I am sure it is starting to grow in the Atlantic region as well. That reinforces what Mr. Knight was saying.

Senator Kelleher: When our committee travelled to the United States earlier this year, we thought we learned quite a bit about the community banking system down there. It has provided a second-tier system in the U.S. that we do not seem to have at the present time in Canada. How would you compare your present, open scope of operations and the services you provide with the community banks in the U.S.?

Second, assuming that the comparison is less at the present time, if the MacKay report recommendations were implemented, would this bring you up to par or up to speed with the powers and scope of the community banking system in the U.S.?

Mr. Knight: First, there is a strong and active credit union across the United States, as well. In terms of their markets, I will not get into how they function versus us, and the similarities and

efforts au sein du système pour être sûrs de dépenser à bon escient les sommes que nous consacrons à la technologie et de pouvoir mettre en oeuvre cette technologie le plus rapidement possible.

M. Guss: J'aimerais également dire quelques mots de l'histoire des caisses de crédit. Chaque caisse de crédit a sa tradition ou ses propres racines. Elles ne varient pas tellement en fonction de la situation géographique. Dans l'Ouest, les caisses de crédit ont des liens avec la collectivité ou c'est dans la collectivité qu'elles ont leurs racines; dans l'Est, il s'agit plutôt de racines industrielles ou paroissiales. Tandis que les membres des différents secteurs industriels vieillissent, la population qui a recours aux caisses de crédit aussi. Nous devons donc faire des efforts supplémentaires pour attirer les jeunes. Là où nous avons des racines dans la collectivité, quelle que soit la province, nous avons en général le même éventail de services que les banques. Je dis cela pour répondre à quelques-unes de vos questions concernant la région atlantique.

Ce qui distingue notamment l'Est, c'est que les banques ont aussi traditionnellement leur siège dans l'Est et non pas seulement à Toronto. Je pense notamment à la Banque de la Nouvelle-Écosse.

Ma mère a 90 ans. Si je l'appelais aujourd'hui pour lui demander: «Où dois-je investir?» Elle me répondrait: «Achète des actions de la Banque de la Nouvelle-Écosse». C'est sa caisse de crédit. Elle habite au Nouveau-Brunswick.

À Toronto, 250 000 personnes travaillent dans les banques. Tout le monde a une mère, un père, un frère, une sœur ou un enfant qui travaille pour une banque. Dans l'Ouest, le lien affectif avec les banques est plus ténu et, comme nous avons pu le constater, il y a un élément affectif important qui joue pour les marchés financiers.

Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé des liens avec la collectivité. Je sais qu'en Saskatchewan les résultats sont très bons. Ce secteur continue-t-il à connaître une croissance?

M. Guss: Il est aussi très solide en Colombie-Britannique et il commence à prendre de l'ampleur en Ontario. Je suis sûr qu'il connaît aussi un début de croissance dans la région atlantique. Cela confirme ce que disait M. Knight.

Le sénateur Kelleher: Lorsque notre comité a fait un voyage aux États-Unis au début de l'année, nous avons pensé y avoir appris pas mal de choses sur le système bancaire communautaire. Il constitue aux États-Unis un système de deuxième niveau que nous ne semblons pas avoir à l'heure actuelle au Canada. Quelle comparaison pourriez-vous établir entre la portée très générale de vos opérations et vos services actuels avec ceux des banques communautaires américaines?

Deuxièmement, en supposant que la comparaison vous donne comme moins importants à l'heure actuelle, si les recommandations du rapport MacKay étaient mises en oeuvre, cela vous permettrait-il de rattraper le secteur des banques communautaires américaines pour ce qui est des pouvoirs et de la portée?

M. Knight: Tout d'abord, il y a une caisse de crédit solide et active dans tous les États-Unis aussi. Pour ce qui est des marchés américains, je n'essayerai pas de voir comment ils fonctionnent

differences. There is a credit union system across the United States that we do relate to and confer with.

Second, the community banks and their second tier in the United States have gained more flexibility in terms of new entrants and being able to serve particular markets. But I believe that those community banks also vary a great deal in terms of where their strategic focus is, almost by community.

If the MacKay report went through, if I understand the range of the community banks within the U.S., we would be very much in a position to be one of the players to assist in filling that void in Canada. That is what is exciting to us.

Senator Kelleher: When Mr. Clark appeared before us, the CEO of Canada Trust, he expressed some concerns about the lack of competition that would exist in Canada in the banking system if in fact these mergers went through. He said, notwithstanding that MacKay is recommending increased power for foreign banks, notwithstanding that MacKay is recommending increased power for credit unions and converting to near banks or banks, that he remained concerned that it would take quite a while for this new competition to get up and running.

Could you take a look at your crystal ball, and assuming that the MacKay recommendations with respect to credit unions were in fact approved, how long do you think it would be before you could get into some kind of meaningful operation?

Mr. Knight: I will let Mr. Quart respond in a moment here, but in terms of going from three tiers to two tiers, looking at what we could do in full services, we are looking strategically at over a three-to-five-year period with some initial, fairly dramatic moves. Frankly, we would need to see legislative action quickly, once the public policy debate is discussed, and determine how we would respond. Later this fall, we could be in a position. Our processes are unique to our system: we are held accountable to our primary first tier in terms of buy-in, but with that buy-in we could begin to make significant moves and take advantage of this opportunity very soon, meaning early in 1999.

Mr. Quart: As far as the 12 organizations that are doing the work on this third option, we see ourselves moving quickly, after the year 2000. We do not wish to start converting systems late in 1999. We want to get past the year 2000. Assuming that we have the legislation in place, we can quickly put together this group of 12. That would represent roughly 140 branches across the country, plus the capabilities of the Citizens Bank of Canada on the virtual banking side: 800,000 customers and members and assets of approximately \$12 billion.

I do not believe that there are many other entrants, foreign or others, that could come in and produce bricks and mortar from

par rapport aux nôtres, quelles sont les ressemblances et les différences. Il existe un système des caisses de crédit aux États-Unis avec lequel nous avons des relations et des discussions.

Par ailleurs, les banques communautaires et le deuxième niveau aux États-Unis ont acquis une plus grande souplesse pour ce qui est des nouveaux participants et de la capacité de desservir des marchés donnés. Mais je crois que ces banques communautaires varient aussi grandement pour ce qui est de leur intérêt stratégique, pratiquement d'une communauté à l'autre.

Si le rapport MacKay était appliqué, et si j'ai une bonne idée de l'importance des banques communautaires aux États-Unis, nous serions pratiquement en mesure d'être parmi les joueurs qui vont contribuer à remplir ce vide au Canada. C'est ce qui nous intéresse tant.

Le sénateur Kelleher: Lorsque M. Clark, PDG de Canada Trust, est comparu devant nous, il a exprimé certaines inquiétudes quant à l'absence de concurrence qui existerait au Canada dans le système bancaire si les fusions en question avaient lieu. Il a indiqué que, même si le rapport MacKay recommande des pouvoirs accrus pour les banques étrangères, même si le rapport MacKay recommande des pouvoirs accrus pour les caisses de crédit afin qu'elles deviennent des banques ou à peu près, il craignait qu'il ne faille un certain temps avant que cette nouvelle concurrence puisse s'instaurer.

En regardant à travers votre boule de cristal, et en supposant que les recommandations MacKay concernant les caisses de crédit soient en fait approuvées, combien de temps pensez-vous qu'il faudrait avant que vous puissiez vous livrer à ce genre d'activités de façon importante?

M. Knight: Je laisserai M. Quart répondre dans un instant, mais pour ce qui est de passer de trois niveaux à deux, si l'on considère ce que l'on pourrait faire en matière de services complets, il faudrait envisager stratégiquement une période de trois à cinq ans après des premiers changements assez importants. Franchement, il nous faudrait des mesures législatives rapidement, dès qu'on aura tiré les conclusions du débat sur la politique publique, et vu quelles actions on pourrait prendre. Plus tard au cours de l'automne, peut-être. Nos méthodes sont propres à notre système: nous sommes responsables envers notre premier niveau pour ce qui est d'accepter la chose, après quoi nous pourrions commencer à agir de façon importante et à tirer profit de cette possibilité très rapidement, c'est-à-dire au début de 1999.

M. Quart: Pour ce qui est des 12 organisations qui s'occupent de la troisième option, nous pensons pouvoir agir rapidement après l'an 2000. Nous ne souhaitons pas commencer à convertir nos systèmes à la fin de 1999. Nous voulons avoir dépassé l'an 2000. En supposant que la législation soit en place, nous pourrions rapidement constituer ce groupe de 12. Cela représenterait environ 140 succursales dans l'ensemble du pays, plus les capacités de la Citizens Bank of Canada concernant l'aspect opérations bancaires virtuelles: 800 000 clients et membres et un actif d'environ 12 milliards de dollars.

Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup d'autres participants, étrangers ou autres, qui puissent arriver avec des briques et du

coast to coast in that period of time, or even that would have the intestinal fortitude to build them.

Senator Kelleher: Given the existing banking system that we have now, in your opinion, do you think that this would provide meaningful competition for the Schedule I banks?

Mr. Quart: It would only be a beginning. Again, I must refer back to the community I know best, which is my own. In that community, we have some successful credit unions operating side by side. One person in eight in the Greater Vancouver area use my own credit union as their primary financial services delivery outlet for retail banking services. Where we have not done as well as we want to do is in the small- and medium-sized business area. There, by pooling our group together, we can hire the expertise that is necessary to do that and we can enter that business in a way that we have not been able to, to date.

We start up many small businesses, many ma-and-pa operations. The successful ones that we create get to a point where they get too big for us to keep on our own, so we end up losing them to the banking system. If we had more capacity to lend higher levels and to provide additional services, which they require as their businesses grow and prosper, and as their businesses become more national or international, we need the tools to ensure that we keep those members with us. Many have come to me in the years that I have been CEO and have said that they love our service but that we do not have all the services needed today and they must go elsewhere.

If we had this ability nationally, we could provide competition in an area where there is a void. Canadian small business is crying out all the time that they are not properly served. Let us give them more competition and choices.

Senator Kelleher: Would a protected start-up period be helpful for you if the MacKay recommendations were approved?

Mr. Quart: I could never say no to a question like that.

Senator Kelleher: I did not expect you to say no.

Mr. Quart: It would take us a little while to structure certain things. We have significant expenditures that we would need to absorb in order to bring these organizations onto one platform for technology. It means significant costs in the short term in order to get us into a position where we can actually act as one and be seen as one by our members. If a member goes into a branch in Halifax or in Grand Forks, B.C., they get the same service and the same statement, et cetera. That will require significant capital investment. Any kind of break that we can get to help us through would be helpful.

Mr. Knight: I wish to add some comments to that question.

mortier dans tous les coins du pays dans ce laps de temps, ou même qui auraient le courage de construire tout cela.

Le sénateur Kelleher: Étant donné le système bancaire que nous avons actuellement, pensez-vous que cela constituerait une concurrence importante pour les banques de l'annexe I?

M. Quart: Ce ne serait qu'un début. Je dois encore une fois me reporter à la collectivité que je connais le mieux, la mienne. Dans cette collectivité, nous avons quelques caisses de crédit prospères qui existent côte à côte. Une personne sur huit dans la région du Grand Vancouver a recours à ma caisse de crédit comme établissement de services financiers principaux pour toutes les opérations bancaires de détail. Là où nous n'avons pas réussi aussi bien que nous l'espérons, c'est dans le secteur des petites et moyennes entreprises. Mais en nous regroupant, nous pourrions nous doter des compétences nécessaires pour le faire et nous occuper davantage de ces secteurs que nous n'avons pas pu le faire jusqu'ici.

Nous permettons à de nombreuses petites entreprises de type familial, de se lancer. Celles qui réussissent deviennent à un moment donné trop importantes pour que nous continuions à leur offrir des services tout seuls et nous finissons par les perdre au profit du système bancaire. Si nous avions la possibilité de prêter des sommes plus importantes et de fournir des services supplémentaires, dont ils ont besoin lorsque leurs entreprises progressent et prospèrent, prennent une ampleur nationale ou internationale, nous avons besoin des outils qui nous permettront de conserver ces membres. De nombreux PDG sont venus me trouver pour me dire qu'ils adoraient le service que nous leur offrions mais que nous n'avions pas toutes les possibilités dont ils avaient besoin aujourd'hui et qu'ils devaient aller ailleurs.

Si nous avions cette capacité à l'échelle nationale, nous pourrions apporter une concurrence dans un secteur où il existe un vide. Les petites entreprises canadiennes ne cessent de se plaindre de ce qu'elles ne sont pas servies comme il se doit. Donnons-leur une plus grande concurrence et davantage de choix.

Le sénateur Kelleher: Est-ce qu'une période de lancement protégée vous serait utile si les recommandations MacKay étaient approuvées?

M. Quart: Je ne répondrai jamais non à une telle question.

Le sénateur Kelleher: Je ne m'attendais pas non plus à ce que vous disiez non.

M. Quart: Il nous faudrait un certain temps pour organiser certaines choses. Il y aurait des dépenses importantes qu'il nous faudrait absorber pour pouvoir mettre toutes ces organisations au même niveau pour la technologie. Cela signifie des frais importants à court terme afin d'être à même d'agir effectivement comme une seule entité et être considérés comme tels par nos membres. Si un membre va dans une succursale à Halifax ou à Grand Forks (C.-B.), il aura le même service et le même relevé de compte, entre autres. Cela exigera d'importants investissements. Tout allègement fiscal pourrait nous être utile et nous permettre de passer ce cap.

M. Knight: J'aimerais ajouter quelques remarques en réponse à cette question.

Many of you, like myself, went through the major public policy debate of the 1990 reforms. We allowed, in essence, capital to move between the barriers and the pillars. We were looking at enhancing and seeking competition. My view is that the MacKay report allows new entrants to be first out of the post, if you like, to deal with some of those product lines, to have some provisions around either capital taxes or our taxes. By allowing that flexibility for the new entrants versus very large and quite dominant players, maybe we have a route here to get past all of the industry debates that have occurred about who should handle insurance and who should not. They will not be able to shift that marketplace that significantly in the first three years, but you will have an experiment to measure from a public policy point of view.

As you know, here in Ottawa, as soon as a report comes down, all kinds of positions are taken and hardened by industry in the financial services about who can do what and who cannot, after all of the research has been done and the study completed. It may well be that the new entrant strategy will provide a route of public policy and allow people into those marketplaces.

For example, on the insurance issue and related to deposit-taking, that allows you to see what we have experienced in B.C. Brokers and credit unions can co-exist. Customers and industry benefit. Most important, the citizens of B.C. have enough of a range and a competitive market that they get very good pricing and service related to those products.

The Chairman: I am sure, Mr. Knight, that you will not be surprised to learn that Canada Trust and Banque Nationale have also volunteered to be the part of the pilot project with the expanded powers.

Mr. Knight: Yes, and I promise that I was not reading the transcript.

Senator Joyal: Mr. Knight, I was looking at your chart. As you well stated, the MacKay report recommended that there be a strengthening of the second-tier banking service in Canada. While I was looking at the figures on page 2 of your brief, it reminded me of the strength of your cousin in Quebec. If we are drafting the map of a second tier, would it not be preferable to have one co-operative bank in Canada? In that case, you would join forces with the caisses Desjardins.

On the principle of corporate ability, which you have mentioned, you would have access to the same services wherever you are in Canada. We must take into account that the economy is less regional and more national, continental and global.

Vous avez pour la plupart, comme moi, participé au grand débat de politique publique qui a eu lieu pour les réformes de 1990. Nous avons en gros permis au capital de circuler entre les barrières et les piliers. Nous cherchions à augmenter la concurrence. J'ai l'impression que le rapport MacKay permet aux nouveaux participants d'être les premiers à passer le poteau, si j'ose dire, pour s'occuper de certaines de ces lignes de produits, de bénéficier de certaines dispositions concernant l'impôt sur le capital et l'ensemble de nos impôts et taxes. En accordant cette souplesse aux nouveaux participants par rapport aux joueurs importants et prépondérants, nous aurons peut-être un moyen pour dépasser tous les débats qui ont eu lieu dans le secteur afin d'essayer de savoir qui allait s'occuper des assurances et qui ne pourrait pas le faire. Ces nouveaux arrivants ne pourront pas modifier le marché de façon très importante les trois premières années, mais vous aurez une expérience qu'il vous sera possible de mesurer sur le plan de la politique publique.

Comme vous le savez, ici à Ottawa, dès qu'un rapport est publié, on prend toutes sortes de positions, et le secteur des services financiers pousse encore les choses plus loin, pour ce qui est de savoir qui peut et qui ne peut pas faire telle et telle chose, une fois que toutes les études ont été effectuées et que le travail est terminé. Il se pourrait bien que la stratégie concernant les nouveaux participants offre ce mécanisme à la politique publique et permette à certains de pénétrer ces marchés.

Par exemple, en ce qui concerne l'assurance et cela a également un lien avec les dépôts, cela vous permet de voir ce que nous avons vécu en Colombie-Britannique. Les sociétés de courtage et les caisses de crédit peuvent coexister. Ce sont les consommateurs et le secteur qui en profitent. Qui plus est, les habitants de Colombie-Britannique disposent d'un éventail suffisamment grand et d'un marché suffisamment concurrentiel pour obtenir de très bons prix et services pour ces produits.

Le président: Je suis sûr, M. Knight, que vous ne serez pas surpris d'apprendre que Canada Trust et la Banque Nationale se sont aussi portés volontaires pour participer au projet pilote portant sur les pouvoirs élargis.

M. Knight: En effet, et je vous jure que je n'étais pas en train de lire la transcription.

Le sénateur Joyal: Monsieur Knight, j'ai regardé votre organigramme. Comme vous l'avez fort bien dit, le rapport MacKay recommande qu'il y ait un renforcement des services bancaires de second niveau au Canada. En regardant les figures de la page 2 de votre mémoire, cela m'a rappelé la force de vos cousines du Québec. Si nous dessinons la carte d'un second niveau, ne vaudrait-il pas mieux qu'il y ait une banque coopérative au Canada? Dans ce cas, vous feriez cause commune avec les caisses Desjardins.

Pour ce qui est des capacités de l'institution, que vous avez mentionnées, vous auriez accès aux mêmes services où que vous vous trouviez au Canada. Il nous faut tenir compte du fait que l'économie est moins régionale et davantage nationale, continentale et mondiale.

This would add a significant element in terms of capital and flexibility in the system. It would position you in a better seat in the second tier, especially after our chairman has said that Banque Nationale and Canada Trust and others at that level would want to compete with you.

Setting everything aside, this seems to be a logical development if we are really to reshape the second tier in Canada.

Mr. Knight: You may well be meeting with Desjardins in the coming weeks as you go across the country. I do not want to speak for them, but we are in fact in conversation with each other to compare our business cases, to compare where we believe the industry is going and to see where we can work together. We work with Desjardins today in a number of areas. Mr. Quart could comment on that for you. There is another area in Saskatchewan. We work with Desjardins Life in terms of our QCorp, which is a commercial lending company. We are looking at each others' channels of distribution in terms of exchanging our mutual fund families or portions thereof. Those discussions, particularly on business, are under way.

As this marketplace is changing, we are finding between Desjardins and ourselves the opportunity to discuss some of the back-office operations. In terms of electronic switching in the back offices, we discovered that we both go separately to the same, very good supplier. We thought that, next time, we would team up and go together. All of that is under way.

I understand that Desjardins is interested. We are waiting to hear the direction that it will take in terms of their planning, in terms of the federal legislation and the MacKay report as it relates to co-operative banking and perhaps international business. This involves not only Desjardins but RaboBank. We are in discussions and meetings with Desjardins to see where we can work together.

[Translation]

Mr. Quart: We recently came to an agreement with Desjardins Visa and VanCity Visa that enables us to offer their card across the country. Such an agreement is interesting for us because of the volumes Desjardins already has. If we take the volume of the two organizations, we can see that there are financial advantages and advantages in terms of the products we can offer since they have a lot of experience. If we recognize that the culture is different in each region of Canada, there are other situations where we could do things together for the good of all organizations.

Senator Joyal: Regarding mergers, even with banks that perform better and are capable of competing with the superbanks, how can we get better results, when a more flexible system that has allowed foreign banks to come, in the last years, has not yielded the expected results, especially in the distribution system.

Cela ajouterait un élément important en ce qui concerne le capital et la souplesse du système. Vous seriez mieux placés au deuxième niveau, surtout maintenant que le président a indiqué que la Banque Nationale et Canada Trust et d'autres institutions de ce niveau souhaitent vous faire la concurrence.

Mais si l'on oublie tout cela, ce semble être une évolution logique si nous voulons vraiment remodeler le deuxième niveau au Canada.

M. Knight: Vous pourriez fort bien rencontrer les caisses Desjardins dans les semaines qui viennent tandis que vous sillonnerez le pays. Je ne veux pas parler à leur place, mais nous avons actuellement des discussions en vue de comparer nos plans d'activités, de voir où nous pensons que le secteur se dirige et de décider si nous pouvons travailler ensemble. Nous travaillons actuellement avec les caisses Desjardins dans plusieurs domaines. M. Quart pourrait vous en parler. Il y a un autre secteur en Saskatchewan. Nous travaillons avec Desjardins Life pour notre QCorp, qui est une société de prêts commerciaux. Nous regardons nos canaux de distribution respectifs pour échanger nos familles de fonds communs de placement intégralement ou en partie. Ce sont des discussions qui ont cours, notamment en ce qui concerne les activités.

Tandis que le marché évolue, les caisses Desjardins et nous-mêmes avons l'occasion de discuter de certaines opérations administratives. Pour ce qui est du branchement électronique dans ces bureaux administratifs, nous avons constaté que nous nous adressons tous deux séparément au même fournisseur qui est excellent. Nous avons pensé que la prochaine fois, nous pourrions nous regrouper pour aller le trouver ensemble. Tout cela est donc en cours.

Je crois que les caisses Desjardins sont intéressées. Nous attendons de voir quelle direction elles vont prendre pour ce qui est de leur planification, de la législation fédérale et du rapport MacKay à l'égard des opérations bancaires coopératives et peut-être des activités internationales. Cela vaut non seulement pour les caisses Desjardins mais également pour RaboBank. Nous rencontrons et discutons les caisses Desjardins pour voir dans quels secteurs nous pouvons travailler ensemble.

[Français]

M. Quart: Récemment, nous avons convenu une entente avec Visa Desjardins et VanCity Visa afin d'offrir leur carte à travers le pays. Cette entente nous intéresse à cause des volumes qui sont déjà en place chez Desjardins. Si l'on prend le volume des deux organisations il en ressort des avantages financiers et des avantages au niveau des produits que l'on peut offrir parce qu'ils ont énormément d'expérience. Si l'on reconnaît la culture différente dans chacune des régions du Canada, il y a plusieurs autres situations où l'on pourrait faire des choses ensemble pour le bénéfice de toutes les organisations.

Le sénateur Joyal: Dans le contexte de la fusion, même avec des banques plus performantes capables de concurrencer les superbanques, comment parviendrons-nous à de meilleurs résultats, alors qu'un système rendu plus flexible avec l'arrivée de banques étrangères, au cours des dernières années, n'a pas donné

Like Desjardins, you have a network of branches. You are there where the service has to be accessible. Before accepting or recommending the merger, we should be convinced that a strong and competitive second tier of banking will happen soon.

We perceive the tradition of the cooperative movement as more individualistic. Each bank is its own master in its area even if there is a sharing of services, but the very tradition of the institution is not a quick and global opening.

One of the key factors is the speed with which you must respond to the terms set for accepting the merger. To what extent do you have the human and financial ability to take over immediately?

Mr. Quart: If the federal government is giving us the needed legislation and tools, whether it be Desjardins, RaboBank or other entrants at the cooperative level, there will be many reasons for the organizations to look together at the advantage they can muster. But first of all, the needed changes at the federal level are so onerous that they will force us to do something together.

Discussions are underway and they are not just assumptions. When we know the route we will have to follow and when we know where it will take us, I am sure that we will find the needed partners whether it be Desjardins or others. This is inevitable at the national level. I feel positive about it and I am sure that when you meet them in Montreal, you will get the same answers.

[English]

Senator Meighen: In terms of the MacKay report itself, some are arguing for a speedy implementation of its recommendations and some are preaching the wisdom of a much more measured approach, perhaps with some self-interest on either side. Who knows? Then there is the school of thought that says that the worst thing we could do would be to implement it piecemeal and that it should be implemented as a whole package. Where do you people come down on those two approaches?

Mr. Guss: First, you heard from Bill Knight that we think it is a positive report. In general, we find it carefully balanced and calibrated. While it is massive and, I would say, a masterful piece of work, the balance between competing interests was found. From our perspective, we are on the side of saying that it should be done as a whole because of all the balancing that they have done.

Senator Meighen: What about the speed of adoption?

Mr. Guss: From our perspective — and perhaps this is self-interest — there are pieces of it that we need. I am here as living evidence that our centrals are prepared to amalgamate; we want to de-layer our system.

As you know, provincial centrals are hybrids. We are provincially incorporated but federally regulated. We cannot, today, amalgamate ourselves easily; and these changes would

les résultats escomptés, principalement dans le système de distribution.

Comme Desjardins, vous disposez du réseau de succursales. Vous êtes présents là où le service doit être accessible. Avant d'accepter ou de recommander la fusion, il faudrait être convaincu de l'émergence rapide d'un second niveau d'activités bancaires fortes et concurrentielles.

Nous percevons la tradition du mouvement coopératif comme étant plutôt individualiste. Chaque banque est maître dans sa paroisse même s'il y a un partage de services, mais la tradition même de l'institution n'est pas l'ouverture rapide et globale.

L'un des facteurs clé est la rapidité avec laquelle vous devrez répondre aux conditions soumises pour l'acceptation de la fusion. Jusqu'à quel point disposez-vous de la capacité humaine et financière pour prendre le relais immédiatement?

M. Quart: Si le gouvernement fédéral nous donne les lois et les outils nécessaires, que ce soit Desjardins, RaboBank ou d'autres participants au niveau coopératif, il y aura énormément de raisons pour que ces organismes regardent ensemble l'avantage que l'on peut créer. Tout d'abord, il faut des changements au niveau fédéral tellement puissants qu'ils nous pousseront à faire quelque chose ensemble.

Nous sommes en pourparlers et ce ne sont que des suppositions. Une fois que nous connaîtrons la route à prendre et que nous saurons où elle nous mène, je suis sûr que nous trouverons des partenaires utiles que ce soit Desjardins ou d'autres. C'est inévitable à l'échelle nationale. Je suis bien encouragé, et je suis sûr que lorsque vous les rencontrerez à Montréal, vous recevrez les mêmes réponses.

[Traduction]

Le sénateur Meighen: En ce qui concerne le rapport MacKay proprement dit, certains demandent qu'on applique rapidement ses recommandations et d'autres prêchent la sagesse en demandant une attitude beaucoup plus modérée, chacun défendant sans doute son propre intérêt en l'occurrence. Qui sait? Puis il y a ceux qui pensent que la pire chose que l'on puisse faire serait de les mettre en oeuvre au coup par coup et qu'il faudrait les appliquer d'un bloc. Laquelle de ces deux optiques est la vôtre?

M. Guss: Pour commencer, Bill Knight vous a dit je crois que c'était un rapport positif. De façon générale, nous constatons qu'il a été soigneusement équilibré et calibré. Même s'il s'agit d'un document volumineux et je dirais même d'un ouvrage de maître, on a réussi à trouver un équilibre entre les intérêts en concurrence. Nous pencherions donc pour dire qu'il faudrait l'appliquer globalement en raison de tous les équilibres qui ont été trouvés.

Le sénateur Meighen: Que dire de la rapidité d'adoption?

M. Guss: Pour nous — et je défends peut-être nos intérêts ici — certains éléments sont indispensables. Je suis bien placé pour vous dire que nos centrales sont prêtes à fusionner; nous voulons décloisonner notre système.

Comme vous le savez, les centrales provinciales sont des hybrides. Nous sommes constitués en sociétés sous le régime provincial mais régis par la législation fédérale. À l'heure actuelle,

allow us to amalgamate. It is important, for simple, practical reasons, to get the whole package through.

The Chairman: Recognizing the desirability of doing everything as a whole, but also recognizing the complexity of doing everything as a whole and hoping to make some progress, can you give us an answer, either now or by way of a letter, to the following question: What are the two, three or five recommendations that are critical to the credit union movement that would enable the you to do the things that you have talked about? In other words, what are the legislative or regulatory barriers that must be removed or changed in order for you to be able to achieve your objectives? In effect, if progress on some other fronts is slower, one could at least proceed with the things that one would like to have done.

Mr. Knight: First, in the material that you have been handed are a number of the policy areas — and Mr. Quart may wish to comment on that.

We will outline them in a letter, which we will provide to the committee.

Mr. Quart: Our handouts outline the powers that we seek. Those powers are powers that we enjoy presently at the provincial level. Therefore, we would find it difficult to tell our membership that, although we are moving into a national arena, we cannot do this, this, or that any more. We do not think that will sell.

The Chairman: In a province like British Columbia, where you are allowed to sell insurance, you do not want to give up that power as you move into what you call the third option, the bigger national institution.

Mr. Quart: We want to go further than that. If we say we are a seamless organization from coast to coast, what you do in Vancouver you should be able to do in Halifax. We are asking for these powers. The same goes for leasing and security sales, and so on.

There are also some tax considerations. As we move these organizations together into one, we obviously do not want to trigger capital gains, because that kills the business case.

Senator Meighen: In your submissions to the MacKay task force, you talked about Crown financial agencies. Unless I missed it, I have not seen anything in MacKay dealing with the role of Crown financial agencies, the Farm Credit Corporation or the Business Development Bank. Do you consider them to be competitors of yours?

It is fair to say that they are certainly players in the financial services industry in Canada. If I am not mistaken, the Business Development Bank has just issued its own Visa card. Where do you see them fitting? Do you see them assuming a role that goes beyond what they should be doing?

il ne nous est pas facile de fusionner, et ces changements permettraient de le faire. Il est donc important, pour de simples raisons pratiques, d'adopter l'ensemble des propositions.

Le président: Si l'on admet qu'il est souhaitable de tout faire en bloc, sans oublier la complexité que représente une application globale et en espérant qu'on progresse, pouvez-vous nous donner une réponse, maintenant ou par lettre ultérieurement, à la question suivante: quelles sont les deux, trois ou cinq recommandations qui sont essentielles pour le mouvement des caisses de crédit et qui leur permettraient de faire les choses dont vous avez parlé? Autrement dit, quels sont les obstacles législatifs ou réglementaires qui doivent être supprimés ou changés pour vous permettre d'atteindre vos objectifs? Car si les progrès sur d'autres fronts sont plus lents, on pourrait du moins aller de l'avant avec les mesures que vous souhaitez.

M. Knight: Je dois dire, pour commencer, que dans les documents que nous vous avons remis figurent un certain nombre de questions de politique — et M. Quart souhaitera peut-être vous en parler davantage.

Nous précisons cela dans une lettre que nous enverrons au comité.

M. Quart: Les documents que nous avons distribués précisent les pouvoirs que nous souhaitons avoir. Ce sont des pouvoirs dont nous disposons déjà à l'heure actuelle au niveau provincial. En conséquence, il nous paraît très difficile de dire à nos membres que, même si nous nous lançons sur la scène nationale, nous ne pouvons plus faire telle ou telle chose. Nous ne pensons pas que cela soit acceptable.

Le président: Dans une province comme la Colombie-Britannique, où vous êtes autorisé à vendre des assurances, vous ne souhaitez pas renoncer à ce pouvoir tandis que vous vous orientez vers ce que vous appelez la troisième option, celle de l'institution nationale plus importante.

M. Quart: Nous voulons aller plus loin. Si nous disons que nous sommes une organisation uniforme d'un bout à l'autre du pays, ce que nous faisons à Vancouver, nous devrions pouvoir le faire à Halifax. Nous demandons ces pouvoirs. Il en va de même pour le crédit-bail et la vente des valeurs mobilières, notamment.

Il y a aussi les questions fiscales. Tandis que nous regroupons ces organisations en une seule, nous ne voulons bien sûr pas que cela entraîne des gains ou des plus-values en capital, car ce genre de choses annule tous les avantages d'un tel plan d'activités.

Le sénateur Meighen: Dans votre mémoire en réponse au groupe de travail MacKay, vous parlez d'organismes financiers de la Couronne. À moins que cela m'ait échappé, je n'ai rien vu dans le rapport MacKay qui traite du rôle des organismes financiers de la Couronne, de la Société du crédit agricole ou de la Banque fédérale de développement. Pensez-vous que ces organismes soient pour vous des concurrents?

Il est juste de dire que ce sont certainement des joueurs dans le secteur des services financiers au Canada. Si je ne m'abuse, la Banque fédérale de développement vient d'émettre sa propre carte Visa. Où les situez-vous? Pensez-vous que ces organismes puissent jouer un rôle qui dépasse ce qu'ils sont censés faire?

Mr. Knight: Like yourself, senator, I did not see any comments about that in the report.

We have a good working relationship with the Business Development Bank in parts of the country. We would like that to continue; indeed, to enhance it.

In the last year or so, we have been in less conflict with the Farm Credit Corporation; in fact, we are looking for opportunities to partner in projects. I believe there is one partnership in Ontario, and there is work going on in the Prairies.

Senator Meighen: Is it a case of "if you can't beat 'em, join 'em"?

Mr. Knight: They may have responded that way, but we have always had a very good working relationship — excellent, in fact — with the Business Development Bank, and in significant parts of the country.

From time to time, we have had real challenges related to the Farm Credit Corporation. However, to be quite candid with you, the new president and CEO and the board of that Crown corporation have been making significant moves to cooperate and work with us.

The Chairman: When you say "work with us," do you mean work with you in terms of the new ideas you are developing or just work with you in terms of the existing structure? Members of this committee were subjected to considerable abuse a few years ago for suggesting that these various Crown corporations be merged into one — something that we thought was a good business decision.

When I look specifically at the Farm Credit Corporation and the Business Development Bank in comparison with your organization, it seems to be a natural fit, in that they are only in commercial lending and you are not in commercial lending to any notable extent. The vast majority of credit union loans are in personal loans and personal mortgages. You have a vast distribution system, which they do not, and they have the expertise in business and commercial lending, which you do not. On the surface, it looks like a good fit. I say that without asking the next question, which is: Why do they need to remain Crown corporations at all?

Is your relationship with them friendly, as one often has with people in the same business, or is it moving further in light of the kinds of structural changes that you are talking about?

Mr. Knight: It is moving further, to the point where we can align and partner in terms of enhancing our networks of full service around commercial lending.

The Chairman: With reasonable support and with some enthusiasm on their part?

M. Knight: Comme vous, monsieur le sénateur, je n'ai rien vu à ce sujet dans le rapport.

Nous avons de très bonnes relations de travail avec la Banque fédérale de développement dans certaines régions du pays. Nous aimerions les conserver et même les augmenter.

Depuis un an à peu près, nous avons moins été en conflit avec la Société du crédit agricole; nous cherchons en fait des occasions de nous associer pour certains projets. Je crois qu'un partenariat existe en Ontario, et un travail préparatoire est en cours dans les Prairies.

Le sénateur Meighen: Est-ce parce que vous n'arrivez pas à faire mieux que vous vous joignez à elles?

M. Knight: C'est peut-être la réponse qu'elle a donnée, mais nous avons toujours eu de très bonnes relations de travail — excellentes mêmes — avec la Banque fédérale de développement, et dans des régions importantes du pays.

De temps à autres, la Société du crédit agricole nous a posé de véritables défis. Mais pour être bien franc avec vous, le nouveau président-directeur général et le conseil d'administration de cette société de la Couronne ont fait des efforts notoires pour collaborer et travailler avec nous.

Le président: Lorsque vous dites «travailler avec nous», voulez-vous dire travailler avec vous pour les nouvelles idées que vous essayez de préciser ou simplement travailler avec vous dans le cadre de la structure existante? Les membres du comité ont été très malmenés il y a quelques années lorsqu'ils ont proposé que ces diverses sociétés de la Couronne soient fusionnées en une seule — ce qui nous semblait être une bonne décision sur le plan commercial.

Lorsque je regarde précisément la Société du crédit agricole et la Banque fédérale de développement et que je les compare avec votre organisation, il semble que ce regroupement soit tout à fait naturel puisqu'elles s'occupent uniquement de prêts commerciaux et que vous n'en offrez pas particulièrement. La grande majorité des prêts des caisses de crédit sont des prêts personnels ou des prêts hypothécaires personnels. Vous avez un énorme système de distribution, ce qu'elles n'ont pas, et elles ont le savoir-faire voulu dans le domaine des prêts aux entreprises et des prêts commerciaux, que vous n'avez pas. À première vue, il semble que le regroupement soit indiqué. Je le dis sans vous poser la question suivante qui est: pourquoi devraient-elles rester des sociétés de la Couronne?

Les relations que vous avez avec elles sont-elles amicales, comme elles le sont souvent entre personnes d'un même secteur, ou vont-elles plus loin étant donné les changements structurels dont vous parlez?

M. Knight: Elles vont plus loin, elles vont même jusqu'à nous permettre de nous aligner les uns sur les autres et de nous associer en partenariat pour augmenter nos réseaux de services complets concernant les prêts commerciaux.

Le président: Avec une aide raisonnable et un certain enthousiasme de leur part?

Mr. Knight: With some enthusiasm and taking the notion seriously of their institutions and ours being compatible in terms of possible joint ventures, that is correct.

Senator Kroft: As a Manitoban, I am aware of the presence and the strength of the branch operations of the credit unions. It is particularly on the subject of branches that I would like to ask you a question.

There is a certain conventional wisdom in some areas that the development of technology and the accessibility to banking services that that technology offers is, in many ways, making traditional branch-type operations of financial institutions no longer necessary. Mixed in with that is, perhaps, the suggestion that they are not cost-effective.

On the other hand, others, such as Mr. Clark from Canada Trust, who was before this committee yesterday, have said that the branch is the heart and soul of any financial institution and that that is where the business is done, and the more the better.

Can you tell me, as people whose institution is built on branches and on the concept of being there for the customer — and I think that is something that you would like to say when the banks are not — what do you see as the future of the branch operation and its relationship to technology?

Mr. Quart: The nature of the branch has changed dramatically and will continue to do so. Fewer and fewer transactions are being done in the branch today as technology makes it easier for consumers to do it more conveniently and at a time of their choice.

Having said that, it is also true that the financial needs of Canadians are changing. We have an ageing population, one whose needs are centred around savings, investment, tax advice, retirement advice and estate planning. This is becoming more and more so, as every day goes by.

We need to redesign — and have begun to do this — how those branches operate as value-added centres, and not necessarily a place where you go to withdraw \$20 or to pay a telephone bill. By value-added centres, I mean somewhere one can go to get a financial check-up, to get some value-added ideas about how to simplify one's financial life, through the various financial life cycles one goes through, from birth to the grave.

The branches that are in the credit union system today by and large will move to that kind of environment, some more quickly than others. Many kinds of specialized personnel will be required, in order to do this and to do it right. That is taking place and will continue to do so.

Insofar as branch closures are concerned, I will speak to the third option, which is the National Co-operative Bank. The National Co-operative Bank would be owned by what was formerly credit unions and are now co-operatives in different communities across this country.

M. Knight: Avec un certain enthousiasme et en pensant sérieusement que leurs institutions et les nôtres sont compatibles et que l'on pourrait envisager des entreprises en participation, c'est exact.

Le sénateur Kroft: En tant que Manitobain, je suis parfaitement au courant de la présence et de la force des succursales des caisses de crédit. C'est précisément sur les succursales que j'aimerais vous poser une question.

La sagesse populaire veut, dans certaines régions, que l'avènement de la technologie et la possibilité qu'elle offre pour les services bancaires rendent, à de nombreux égards, les agences traditionnelles de type succursale des institutions financières désormais inutiles. Il faut peut-être aussi ajouter qu'il a été dit qu'elles n'étaient pas rentables.

Par ailleurs, d'autres, comme M. Clark de Canada Trust qui est comparu devant le comité hier, ont dit que les succursales étaient l'élément central de toute institution financière et que c'est là que se font les affaires, que plus il y en a, mieux cela vaut.

Pouvez-vous me dire, puisque votre institution repose sur les succursales et sur l'idée voulant que vous devez être présent sur place pour le client — et je crois que c'est quelque chose sur quoi vous insistez alors que ce n'est pas le cas des banques — comment vous envisagez l'avenir des succursales et leur rapport avec la technologie?

M. Quart: La nature des succursales a grandement changé et va continuer à évoluer. On effectue de moins en moins de transactions dans les succursales à l'heure actuelle puisque la technologie permet aux consommateurs de le faire plus facilement et de façon plus pratique au moment qui leur convient.

Par ailleurs, il est aussi vrai que les besoins financiers des Canadiens changent. Notre population vieillit et ses besoins concernent avant tout l'épargne, les investissements, les conseils fiscaux, les conseils pour la retraite et la planification successorale. Cela devient de plus en plus vrai avec le temps.

Il nous faut donc concevoir différemment — et nous avons commencé à le faire — le fonctionnement de ces succursales pour qu'elles restent des centres utiles, et pas nécessairement un endroit où l'on va retirer 20 \$ ou payer une note de téléphone. Par centres utiles, j'entends un endroit où l'on peut obtenir une évaluation financière, des idées précieuses sur la façon de simplifier notre vie financière, tout au long des différents cycles financiers de la vie, de la naissance à la mort.

Les succursales qui existent actuellement dans le système des caisses de crédit vont assez généralement s'orienter vers ce genre d'environnement, certaines plus rapidement que d'autres. Il faudra alors avoir un personnel spécialisé dans divers domaines pour répondre à ce besoin comme il se doit. Cela a déjà commencé et va continuer.

En ce qui concerne la fermeture des succursales, je vais parler de la troisième option, c'est-à-dire de la Banque coopérative nationale. La Banque coopérative nationale serait la propriété des caisses de crédit d'autrefois qui sont maintenant des coopératives dans différentes localités du pays.

Credit unions will create a national option. Local communities will decide whether branches stay open or not.

Mr. Knight: I would like to provide the committee with some information on Manitoba. The Manitoba credit union system in the rural areas, in a number of instances where there has been a pull-out by the banks and there is no financial institution, has moved into those communities and provided those services, either as satellite services or directly to that community.

The trick in terms of our model is that there needs to be buy-in from the community as well to use the service. The services are changing, and we have some experience, particularly in rural areas, of being able to out-manoeuvre some of the other players in terms of moving into a vacuum. Manitoba is in the lead in that. I would be happy to discuss that and outline to you how they do it and what kind of services that means to them.

Senator Kroft: Your case, then, in some part at least, is that there are elements intrinsic in the co-op movement that give strength and opportunity to the branch movement that perhaps are not offered by what I may call a more crass commercial operation. Is that correct?

Mr. Knight: Yes.

We are still very commercial. I want to be clear that if there is not a community buy-in, we will not go to that community. There is a trade-off, and then the commercial business takes place. However, in Manitoban communities where there is significant interest to use that entity, we have been successful.

Mr. Guss: I want to drive home the point that Mr. Quart made about governance. We not only have user governance, which was mentioned earlier today, but community governance.

Community governance ensures that if a company can make more money somewhere else, they will take their capital and move it elsewhere. If the economy is weak in Thunder Bay and strong in Calgary, most companies will move from Thunder Bay to Calgary.

A credit union will say, "We are based in the community; governance comes from the community." That is Mr. Quart's point. We will accept a 6 per cent return on capital instead of moving it to where we can get 18 per cent. We have seen that in Manitoba.

Senator Kroft: If your governance leads you to a 6 per cent solution, will that allow you the kind of return that will be needed for reinvestment in your operation to be competitive under your third option?

Mr. Guss: Yes. It makes it tougher, but we can definitely do it.

Senator Angus: In the Manitoba example, regarding what you said about the sharing of functions with the BDC, did you have any alliances or arrangements with the main chartered banks, the Schedule A banks, in terms of back-office functions or sharing

Les caisses de crédit créeront une option nationale. Les collectivités locales décideront de maintenir ou non les succursales.

M. Knight: J'aimerais fournir au comité des renseignements sur le Manitoba. Le système des caisses de crédit du Manitoba, dans les zones rurales, là où bien souvent les banques se sont retirées et où aucune institution financière n'existe, est venu dans ces localités pour fournir ces services, soit sous forme de services satellites ou directement à la collectivité.

Il faut pour que notre modèle fonctionne que la collectivité accepte aussi d'utiliser le service. Les services évoluent et nous avons pu, surtout dans les régions rurales, faire mieux que les autres joueurs pour ce qui est de combler un vide. Le Manitoba est un chef de file en la matière. Je serais heureux d'en discuter, de vous dire comment on procède et quels types de services cela représente.

Le sénateur Kroft: Vous dites donc, en partie du moins, que certains éléments intrinsèques au mouvement des coopératives vous donnent de la force et des possibilités en ce qui concerne les succursales qui ne sont peut-être pas offertes par ce que j'appellerais les opérations commerciales plus grossières. Est-ce bien cela?

M. Knight: Oui.

Nous restons cependant une entreprise très commerciale. Je dois bien préciser que si la collectivité n'accepte pas notre solution, nous ne nous installons pas dans cette localité. Il faut faire un compromis et les affaires commerciales peuvent ensuite avoir lieu. Mais dans les collectivités manitobaines où on aime beaucoup utiliser les succursales, nous avons très bien réussi.

M. Guss: Je veux insister sur ce qu'a dit M. Quart concernant la direction. Ce sont non seulement les usagers qui dirigent, cela a été dit plus tôt au cours de la journée, mais également la collectivité.

La direction assumée par la collectivité fait en sorte que si une société peut faire davantage d'argent ailleurs, elle va aller investir son capital ailleurs. Si les affaires sont lentes à Thunder Bay et vont bon train à Calgary, la plupart des sociétés vont déménager de Thunder Bay à Calgary.

Une caisse de crédit dira au contraire: «Nous avons notre assise dans la collectivité; la direction est assurée par la collectivité.» C'est ce qu'a dit M. Quart. Nous acceptons un rendement de capital de 6 p. 100 plutôt que d'aller investir là où nous pouvons obtenir 18 p. 100. C'est ce que nous avons vu au Manitoba.

Le sénateur Kroft: Si votre administration vous pousse à la solution de 6 p. 100, cela va-t-il vous permettre d'obtenir un rendement suffisant pour réinvestir dans votre entreprise afin d'être concurrentiel pour votre troisième option?

M. Guss: Oui. C'est plus difficile, mais c'est certainement possible.

Le sénateur Angus: Dans l'exemple du Manitoba, en ce qui concerne la mise en commun de fonctions avec la BDC, aviez-vous des alliances ou des ententes avec les principales banques à charte, les banques de l'annexe A, concernant les

any aspects of the payment system — payment system access or any of those things?

Mr. Knight: First, we are very much players in the payment system. We are members of CPA and Interac. We do group clearing through Canadian Central. In terms of, let us call it the bank utilities, I will let Mr. Guss respond.

Mr. Guss: Based in Toronto, we look at the bank volumes. We look at the Royal and the Bank of Montreal proposing to get together to create a larger entity. We said, "Surely we can piggyback on those volumes." We have made an alliance with them, and they do our backroom cheques processing. We still have the link to the Bank of Canada, and we still do the financial settlement ourselves, but they do the processing of our cheques.

We are prepared to do that in any field to get the volumes and drive down the cost for our credit unions. That is the name of the game.

Senator Angus: When we were in the U.K., we heard, for the first time, from banks that were emphasizing contact with the consumer, details about the opening of outlets in supermarkets. It became clear that the banks themselves were doing all the back-office stuff and the retail outlet was providing another service, the direct contact with the customer.

It occurred to me while you were talking about the Manitoba operation that there is half a loaf, perhaps, available for you, and then you are able to piggyback on some of the other things. I wondered if there were others in the checklist.

Mr. Quart: In addition to commercial arrangements that we can make with banks, there are also other organizations with which we can make beneficial arrangements. For example, the "telcos," because we rely on communications to a great extent. Another example might be computer companies and post offices.

In this new age, there are many ways where you do not have to do it by yourself. We clearly want to control the relationship between our members and our organization. That is the bottom line.

Senator Stewart: Earlier, mention was made of the difficulty of approving new members. That prompts me to ask about student loans. I do not know whether student loans are a good way of recruiting new members or not, but let us assume that they are. Am I correct in thinking that the credit unions are not in this business? If they are, what is your experience as to customer loyalty?

Mr. Knight: If you are referring to the Canada Student Loan program, we are in it. We have a contract with the Government of Canada. We provide that service to credit unions who choose to

fonctions administratives ou la mise en commun de certains aspects du système des paiements — l'accès au système des paiements ou autre?

M. Knight: Il faut dire pour commencer que nous sommes tout à fait actifs dans le système des paiements. Nous sommes membres de l'ACP et d'Interac. Nous avons un service de compensation de groupe avec la centrale canadienne. Pour ce qui est des services disons davantage publics des banques, je laisserai M. Guss répondre.

M. Guss: De Toronto, nous regardons les volumes des banques. Nous regardons la Banque Royale et la Banque de Montréal qui proposent de se regrouper pour devenir un organisme plus important. Nous disons: «Nous pouvons certainement profiter de ces volumes.» Nous avons conclu une alliance avec elles et elles font le travail administratif de traitement des chèques. Nous avons encore notre lien avec la Banque du Canada et nous nous occupons encore nous-mêmes des règlements financiers, mais ce sont elles qui traitent nos chèques.

Nous sommes prêts à le faire dans n'importe quel domaine pour obtenir les volumes nécessaires et réduire les coûts de nos caisses de crédit. C'est la situation qui l'exige.

Le sénateur Angus: Lorsque nous nous trouvions au Royaume-Uni, nous avons entendu pour la première fois des banques insister sur le contact avec le client, nous donner des détails sur l'ouverture de guichets dans les supermarchés. Il était clair qu'à ce moment-là les banques font tout le travail administratif et que le comptoir de détail offre un autre service, le contact direct avec le client.

Il m'est apparu pendant que vous parliez de vos opérations au Manitoba qu'il y avait peut-être là une partie de possibilité qui vous était offerte et que vous pouviez ensuite profiter d'autres possibilités pour d'autres choses. Je me demande s'il y a plus sur votre liste.

M. Quart: Pour ce qui est des ententes commerciales que nous pouvons conclure avec les banques, il y a aussi d'autres organisations avec lesquelles nous pouvons prendre des arrangements utiles. Par exemple, les compagnies de téléphone, car nous dépendons beaucoup des communications. On peut vous donner comme exemple les sociétés d'informatique et les postes.

Dans cette nouvelle époque, il y a de nombreuses façons de ne pas tout faire vous-même. Nous voulons bien sûr contrôler les relations entre nos membres et notre organisation. C'est l'élément essentiel.

Le sénateur Stewart: On a parlé plus tôt des problèmes d'approbation de nouveaux membres. Cela me pousse à vous poser la question des prêts aux étudiants. Je ne sais si les prêts aux étudiants constituent un bon moyen de recruter de nouveaux membres ou non, mais supposons que ce soit le cas. Ai-je raison de penser que les caisses de crédit ne s'en occupent pas? Si oui, quelle est votre expérience en matière de fidélité des clients?

M. Knight: Si vous voulez parler du Programme de prêts aux étudiants du Canada, nous y prenons part. Nous avons un contrat avec le gouvernement canadien. Nous fournissons ce service aux

join in that program. It is particularly used in the prairie basin. Beyond that, it is spotty, quite frankly.

I must tell you quite candidly that, as it relates to the 5 per cent premium and all the changes over the last five to 10 years, we do not think that the program is functioning very well at this time. It is my understanding that there is work under way to completely review that program and how it is functioning. It is very difficult to sustain.

Quite frankly, students are facing an awful load these days. When you try to assist financially, you are not doing well on those loans or the number of bankruptcies.

A number of credit unions, such as Sherwood Credit Union in Saskatchewan and a number of others in Alberta, have their own unique programs aimed at students, separate from the student loan program. They are meeting with some success in financing and providing those provisions.

Since the latest budget, we are as well providing, through the system, RESP services to a greater extent than we did before.

Senator Stewart: Am I correct in concluding from what you just said that, insofar as the Canada Student Loan Act is concerned, your members do a fair business in the parts of the country in which the credit union is strong, relative to the general population as distinct from students?

Mr. Knight: Interestingly enough, the Prairies and parts of Atlantic Canada have used the program extensively. Speaking of alliances, we have them within our own organizations. There are a number of areas in Atlantic Canada that deal with the Acadian movement and handle the back-office work on the student loan program in that part of the country. Saskatoon Credit Union has provided that service in the west. In terms of that particular program, that is where their experience is, but it is a challenge.

Senator Stewart: I wanted to open up that topic. We may have to explore it later.

The Chairman: Absolutely. I sense an element of inconsistency in some of the things you have said. On the one hand, you position yourselves very much as a commercial enterprise. On the other, Mr. Quart comments with some pride on how difficult it would be to close a branch. I am puzzled by the inconsistency of one saying that, while we are a business, we will take a 6 per cent return when we could get 18 per cent elsewhere. That analogy does not strike me as a classic, commercially driven model. That, in turn, leads me back to Senator Kroft's point. In light of the fact that you are sort of commercially driven, what makes you confident that you will be able to succeed as the marketplace becomes increasingly competitive and things like margins really start to matter?

Mr. Knight: First, yes, the value structure makes us unique. Second, we are commercial. Yes, we must be three times as nimble as some of our competitors. They can slop over losses that we could not take. In that sense, we are very much there, but we

caisses de crédit qui décident de faire partie du programme. On y a notamment recours dans les Prairies. Ailleurs, bien franchement, c'est plus sporadique.

Je dois vous dire bien franchement que pour ce qui est de la prime de 5 p. 100 et de tous les changements qui ont eu lieu au cours des cinq à 10 dernières années, nous ne pensons pas que ce programme fonctionne très bien actuellement. Je crois qu'on est en train de procéder à un examen complet du programme et de son fonctionnement. Il est très difficile de le maintenir.

Je dois dire que les étudiants assument une charge terrible de nos jours. Lorsque vous essayez d'aider financièrement, ces prêts ne donnent pas de très bons résultats et ne réduisent pas les faillites.

Plusieurs caisses de crédit comme la Sherwood Credit Union en Saskatchewan et plusieurs autres en Alberta, ont leur propre programme à l'intention des étudiants, qui est indépendant du programme de prêt aux étudiants. Ces programmes réussissent assez bien à offrir le financement et les conditions voulus.

Depuis le dernier budget, nous offrons également, dans notre système, davantage de services de REEE qu'auparavant.

Le sénateur Stewart: Ai-je raison de conclure d'après ce que vous venez de dire que, pour ce qui concerne la Loi fédérale sur les prêts aux étudiants, vos membres font de bonnes affaires dans les régions du pays où les caisses de crédit sont bien implantées, avec la population en général par opposition aux étudiants?

M. Knight: Assez curieusement, on utilise de façon assez générale le programme dans les Prairies et dans certaines régions du Canada atlantique. En parlant d'alliances, elles existent dans nos propres organisations. Dans plusieurs régions du Canada atlantique, nous traitons avec le mouvement acadien et nous chargeons du travail administratif concernant le programme des prêts aux étudiants pour cette partie du pays. La Saskatoon Credit Union offre ce service dans l'Ouest. Pour le programme en question, c'est de cet aspect qu'on s'occupe, mais cela représente tout de même un défi.

Le sénateur Stewart: Je tenais à aborder le sujet. Il nous faudra peut-être y revenir plus tard.

Le président: Absolument. Je constate un certain manque de cohérence dans certaines des choses que vous nous avez dites. D'une part, vous vous posez tout à fait en entreprise commerciale. D'autre part, M. Quart signale avec une certaine fierté combien il serait difficile de fermer une succursale. Le manque de cohérence de quelqu'un qui dit: «Oui, nous sommes une entreprise, mais nous acceptons un rendement de 6 p. 100 alors que nous pourrions obtenir 18 p. 100 ailleurs», m'inquiète. Cet exemple ne me semble pas être un modèle classique d'entreprise commerciale. Et cela me ramène à ce que disait le sénateur Kroft. Étant donné que vous êtes en quelque sorte axé sur le commerce, qu'est-ce qui vous fait croire que vous pourrez réussir lorsque le marché deviendra de plus en plus concurrentiel et que les marges, par exemple, commenceront à compter vraiment?

M. Knight: Premièrement, en effet, notre structure d'optimisation fait que nous sommes uniques. Deuxièmement, nous sommes une entreprise commerciale. Oui, nous devons être trois fois plus agiles que certains de nos concurrents. Ils peuvent

have an enormous network of distribution and an enormous base from which to grow. If 28 per cent of our people use us as their primary institution, and we move that to 35 per cent, it has an enormous impact on our cost base.

Second, we work on the principle that if we create a national service entity, as an example, or the national community bank, through the principle of pooling our capital we are able to redirect it to the emerging enterprises very effectively.

So yes, we are a mix of the commercial with the community. There is no question about that.

In terms of our trend lines, credit unions of varying sizes have merged in order to become more effective and to provide a full range of services within regions or communities. Over approximately a decade, we have gone from 1,200 or 1,300 credit unions to about 844. If that trend continues, I could foresee 300 or 400 full-service credit unions of some nature across the country, plus the national community bank.

Mr. Quart: It is important to recognize that we are a commercial enterprise and we do look at things commercially. However, at the same time, we are driven by what is best for our owners, who happen to be our customers. That is a fundamental difference between us and our competition. Yet, on a day-to-day basis, we compete head-on with banks, trust companies, mutual fund operations, specialty companies, et cetera, in order to win the business of our members.

Our members do not deal with us because it costs more money for them to do so. They do not want to pay more for the service we provide them, but they expect more service and they get it. Recent quality studies show that credit unions are ranked third by Canadians among 20 different service industries. Canadian banks ranked seventeenth in that study. That shows that we do invest more money in service to our membership on a pro rata basis.

Also, profitability by itself is not the sole driver of a credit union. The purpose of profitability is to generate the capital through the retained earnings that we need to grow. I am proud of the growth that we have experienced. My own organization is an example, but it is only one of many. We have grown from 600 employees six years ago to 1,500 today. Our assets have grown to \$6.2 billion. They have almost doubled in the last six years, and we are profitable. We are not as profitable as Canadian banks are today, but we are profitable and have been for a long time.

The way we deploy our profits is different. We are proud of the way we do that and we think that more Canadians would benefit if there were more of us around doing it in all parts of the country.

répartir des pertes que nous ne pourrions pas absorber. À cet égard, nous faisons très attention, mais nous avons un énorme réseau de distribution et une énorme base sur laquelle appuyer notre croissance. Si 28 p. 100 de nos clients nous utilisent comme institution principale, et si nous passons à 35 p. 100, cela aura des répercussions énormes sur nos coûts.

Deuxièmement, nous appliquons le principe voulant que si nous créons un organisme national de services, par exemple, ou une banque communautaire nationale, en regroupant notre capital, nous pouvons le réorienter vers les entreprises nouvelles de façon très efficace.

Nous sommes donc effectivement à la fois une entreprise commerciale et communautaire. Cela ne fait aucun doute.

Quant à nos tendances générales, des caisses de crédit de taille variable sont apparues pour être plus efficaces et pour fournir tout l'éventail des services dans les régions ou les collectivités. En une dizaine d'années, nous sommes passés de 1 200 ou 1 300 caisses de crédit à 844 à peu près. Si cette tendance se maintient, on pourrait envisager 300 à 400 caisses de crédit d'un certain type offrant l'ensemble des services dans tout le pays, avec en plus une banque communautaire nationale.

M. Quart: Il est important de reconnaître que nous sommes une entreprise commerciale et que nous envisageons les choses sous l'angle commercial. Mais en même temps, c'est ce qui est le mieux pour nos propriétaires, qui se trouvent être nos clients, qui nous guide. C'est ce qui nous différencie essentiellement de nos concurrents. Mais pour les affaires courantes, nous sommes directement en concurrence avec les banques, les sociétés de fiducie, les sociétés de fonds communs de placement, les sociétés spécialisées, et cetera, pour que nos membres choisissent nos services.

Nos membres ne font pas affaire avec nous parce que cela leur en coûte davantage. Ils ne veulent pas payer plus pour le service que nous leur offrons, mais ils s'attendent à un meilleur service et ils l'obtiennent. Une étude récente portant sur la qualité révèle que les Canadiens placent les caisses de crédit en troisième position sur 20 secteurs divers de services. Les banques canadiennes se situent en 17^e position dans cette étude. Cela montre que nous investissons davantage dans les services à nos membres, au prorata.

De plus, la rentabilité n'est pas le seul moteur d'une caisse de crédit. La rentabilité vise la constitution du capital dont nous avons besoin pour grandir avec les bénéfices non répartis. Je suis fier de la croissance que nous avons connue. Ma propre organisation en est un exemple, mais il y en a beaucoup d'autres. Nous avions 600 employés il y a six ans et nous en avons maintenant 1 500. Notre actif est passé à 6,2 milliards de dollars. Il a pratiquement doublé au cours des six dernières années et nous sommes rentables. Nous ne sommes pas aussi rentables que les banques canadiennes le sont à l'heure actuelle, mais nous sommes rentables, et cela depuis longtemps.

C'est simplement la façon dont nous répartissons nos bénéfices qui est différente. Nous sommes fiers de la façon dont nous procédons et nous pensons que davantage de Canadiens en

The Chairman: Your argument is interesting. It is almost exactly the same argument the committee heard for why community banks in various parts of the U.S. have been successful.

Gentlemen, thank you for appearing here this morning. Please send us that note on legislative requirements.

Mr. Knight: We will.

The Chairman: Our final group of witnesses this morning is from the Bank of Montreal.

Mr. Barrett has an opening statement with which I will ask him to proceed, and then we will turn to questions.

Mr. Matthew Barrett, Chairman and Chief Executive Officer, Bank of Montreal: Good morning, senators. It is indeed an honour to have the opportunity to address you this morning.

In my opening statement, and with your permission, I will offer some brief comments on the report of the MacKay task force. I will then move to present a Bank of Montreal perspective on the future of the financial services sector in this country, and our hopes for the new bank we hope to forge.

In taking a bird's-eye view in my opening remarks, I do not want to signal to you any unwillingness on my part to deal with any of the bread-and-butter issues. I will be happy to respond, of course, to any questions you have. Since the ground has been well-tilled on many of those more detailed subjects, either by previous witnesses or by your own research, I thought that a broader perspective from me at the outset might be a helpful addition to your deliberations. That, of course, will be for you to judge.

To help me provide that perspective, I am joined this morning by Al McNally, Chairman and CEO of Harris Bank, who heads up the Bank of Montreal's U.S. operations, and Tim O'Neill, our chief economist.

My first reaction to the MacKay report was one of appreciation for its comprehensiveness and thoroughness. It is an impressive body of work. By commissioning the task force, the Minister of Finance has vested it with significance. In the process, he has elevated the debate beyond the parochial concerns of rivals in the industry to a discussion of issues of national importance.

As might be expected, the result of the MacKay task force's study on such a complex subject was a fairly hefty report, which includes 124 separate recommendations, and which, taken as a whole, is a lot to digest. Nevertheless, as I immersed myself in the report, I was struck by what I believe is its central and most compelling theme; namely that change, driven by globalization,

profiteraient si nous étions plus nombreux à le faire dans toutes les régions du pays.

Le président: Votre argument est intéressant. C'est presque exactement la même raison que l'on a donnée au comité pour expliquer le succès des banques communautaires dans diverses régions des États-Unis.

Messieurs, nous vous remercions d'être venus ce matin. Nous vous serions reconnaissants de nous envoyer cette note sur les mesures législatives nécessaires.

M. Knight: Certainement.

Le président: Notre dernier groupe de témoins de la matinée représente la Banque de Montréal.

M. Barrett a une déclaration préliminaire à faire. Je lui donne la parole. Après son exposé, nous passerons aux questions.

M. Matthew Barrett, président-directeur général, Banque de Montréal: Bonjour, mesdames et messieurs les sénateurs. Je suis très heureux de cette occasion qui m'est offerte de m'adresser à vous ce matin.

Avec votre permission, je commencerai par commenter brièvement le rapport du groupe de travail MacKay. J'exposerai ensuite le point de vue de la Banque de Montréal sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada, puis j'évoquerai les espoirs que nous nourrissons au sujet de la nouvelle banque que nous voulons instaurer.

Mes premières remarques ne doivent pas vous donner l'impression que j'éprouve des réticences à entrer dans le vif du sujet. Je serai heureux de répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir. Étant donné que la plupart des questions plus pointues ont déjà été étudiées, que ce soit par des personnes ayant déjà comparu devant vous ou dans le cadre de vos propres recherches, j'ai pensé que vous présenter la situation dans une perspective plus globale pour commencer pourrait vous être utile dans vos délibérations. C'est bien sûr à vous qu'il reviendra d'en juger.

Pour m'aider à évoquer cette perspective, je suis accompagné ce matin par Al McNally, qui est président-directeur général de la Harris Bank et qui dirige de plus les opérations de la Banque de Montréal aux États-Unis, et par Tim O'Neill, notre économiste en chef.

Quand j'ai pris connaissance du rapport MacKay, j'ai d'abord apprécié sa profondeur et son exhaustivité. Il s'agit d'une étude en tous points remarquable. En décidant de mettre sur pied le groupe de travail et de lui confier le mandat que l'on sait, le ministre des Finances lui a conféré une importance certaine. Il a du même coup permis que le débat ne soit plus cantonné aux études égocentriques d'institutions rivales, mais qu'il porte plutôt sur les questions d'importance nationale.

On conçoit aisément que le rapport du groupe de travail MacKay sur un sujet aussi complexe soit un document volumineux; les 124 recommandations que l'on y trouve sont un gros morceau à assimiler. Pourtant, à mesure que je prenais connaissance du rapport, j'en suis arrivé à y voir un thème central, à savoir que le changement, motivé par la mondialisation, par les

by advances in technology and by profound demographic shifts, is already here.

The word "change" is much overused today, so much so that it risks being debased. Let me illustrate by example the truly fantastic nature of the change with which we all must contend.

Science is pushing back the frontiers of the unknown at an astonishing rate. At the same time, the practical applications of scientific discovery are transforming modern life and a remarkable shift has taken place. Rather than focusing on the raw power of the application, its speed or memory, design engineers have now turned their attention to making the applications more accessible and more user-friendly. In fact, the day is not far off when computing power that would have been unimaginable a decade ago will be in the hands of users whose only required operating skill will be the ability to speak.

In the words of Don Tapscott, distinguished author of *Rise of the Digital Economy*, we are in "the early turbulent days of a technological revolution that may prove to surpass all previous revolutions — the printing press, the telephone, the computer — in its impact on our economic and social life." The heart of this revolution, the microprocessor, is now penetrating every aspect of our lives.

Let me give you an example. The family car has been become a mobile information centre with ten times the computing power of the Apollo space craft that took man to the moon and back.

Banking, too, of course, has been transformed by this revolution. That transformation was made possible in part by an enormous investment of more than \$2 billion here in Canada to build the Interac network, which is the banking system's electronic payments network. Despite this huge investment, by the year 2000, ATMs will be rivalled by a new access channel, the Internet. According to Mr. Tapscott, in less than two years, 20 per cent of families in Canada and the United States will do their banking on the Net. A virtually brand-new delivery system will account for one-fifth of all retail banking transactions.

This revolution has created extraordinary opportunities for Canadian financial institutions and, at the same time, extraordinary challenges. The investment in technology needed just to stay current with industry-best practices is staggering. Add to this the cost of maintaining a nationwide branch system and our task becomes even more daunting.

If this were not enough, a whole new set of challenges confronts Canada's banks. Foreign competitors are now able to use technology to transcend national borders and, as I speak, they

progrès technologiques et les transformations démographiques profondes, fait déjà partie intégrante de notre réalité.

Le mot «changement» est souvent galvaudé de nos jours, à un point tel que sa signification risque d'en être altérée. Je vais essayer de vous donner une idée de la nature proprement fantastique du changement que nous traversons actuellement.

La science fait reculer les frontières de l'inconnu à un rythme effarant. Les applications pratiques des découvertes scientifiques transforment la vie moderne. Dans le cadre de ce processus, on assiste à une évolution remarquable des objectifs visés: au lieu de se concentrer sur la capacité brute d'une application, sa vitesse, sa mémoire, et cetera, les ingénieurs concepteurs cherchent plutôt à rendre l'application plus accessible et conviviale. D'ailleurs, le jour n'est pas loin où des outils informatiques d'une puissance inimaginable il y a à peine une dizaine d'années seront mis à la disposition d'utilisateurs dont la seule compétence requise sera la capacité de parler.

Pour paraphraser Don Tapscott, l'auteur de *Rise of the Digital Economy*, nous vivons les premières étapes, assez turbulentes, d'une révolution technologique dont les répercussions sur notre vie économique et sociale pourraient bien dépasser en importance celles qu'ont eues les autres révolutions que nous avons connues par le passé — par exemple l'imprimerie, le téléphone et l'ordinateur. Au cœur de cette révolution, le microprocesseur est maintenant présent dans tous les aspects de notre vie.

Permettez-moi de vous donner un exemple. La voiture d'une famille moyenne est devenue un véritable centre d'information mobile dont les capacités informatiques sont dix fois plus grandes que celles dont était dotée la fusée Apollo au moyen de laquelle l'homme s'est rendu sur la lune.

Le secteur bancaire a bien sûr lui aussi été touché par cette révolution. La transformation qu'a connue ce secteur a été rendue possible entre autres par un investissement considérable, de l'ordre de 2 milliards de dollars ici au Canada, pour mettre sur pied le réseau Interac, qui est le réseau des paiements électroniques du système bancaire. En dépit de cet énorme investissement, d'ici l'an 2000, les guichets automatiques auront à en découdre avec un sérieux aspirant en matière d'accès aux services bancaires, Internet. Selon M. Tapscott, dans moins de deux ans, 20 p. 100 des familles au Canada et aux États-Unis effectueront leurs opérations bancaires par Internet. Autrement dit, un système de prestation de services entièrement nouveau représentera un cinquième de toutes les opérations bancaires de détail.

Cette révolution de la technologie de l'information crée des possibilités extraordinaires pour les institutions financières canadiennes, mais leur pose en même temps des défis formidables. Les investissements qu'il faut faire dans la technologie à seule fin de demeurer au diapason du secteur sont très importants. Si l'on y ajoute le coût associé à l'administration d'un réseau de succursales à l'échelle nationale, notre tâche devient encore plus ardue.

En outre, comme si cela n'était pas déjà suffisant, les banques canadiennes font face à de nouveaux défis. Les concurrents étrangers sont maintenant capables, grâce à la technologie,

are setting up operations in our major cities. Large monoline specialists like the credit card giant MBNA are using their size and technological focus to become market category killers.

The spectre of new competition also emanates from less obvious sources than you typically hear debated. I like to call them stealth competitors. Internet aggregators, including Microsoft, have developed the capability to place themselves between the financial institution and the customer. By taking on the function of screening financial services and products for customers, they threaten to reduce the role of Canadian financial institutions to that of a commodity provider. The financial services industry needs to take stock of their presence and act decisively for the future.

As described in the Minister of Finance's Purple Book, the Canadian economy has consistently lagged behind the American economy in productivity growth for a quarter century, and each year the gap grows wider. Canada's major banks have not escaped this problem. Our productivity consistently trails the best U.S. banks — the ones most likely to come here — by an average of about 15 per cent.

Even without the revolution in information technology, we have a serious productivity problem. Consider how much more serious that problem is now that, in order to stay competitive, we must invest in a broad range of new technologies, including Internet banking, telebanking, electronic commerce and the so-called smart technologies.

As I noted, the MacKay report's recommendations for industry and regulatory reform comprise a coherent, integrated vision for the future of the Canadian financial services sector, and for that the task force is to be commended. However, I welcome the report's arrival for another reason.

For the past eight months, prior to the release of the report, public debate has focused on just two trees and not on the forest. Now, thanks to the work of the task force, the debate has shifted and we can all spend more time looking at the forest — in other words, at the elements needed to foster and maintain excellence in Canadian financial services in the next century. If the task force advice is heeded, that discussion will be conducted in the spirit of cooperation and collaboration.

The Bank of Montreal has its own vision for the future of the Canadian financial services sector. We see an intensely competitive marketplace, with individual markets being served by both Canadian and foreign institutions that offer consumers a wider choice of products, service levels and competitive price. Like the MacKay task force, we see included in this mix not only large national financial institutions such as our own, but also a tier of smaller national and regional Canadian institutions to serve the

d'enjamber les frontières. Au moment où je vous parle, ils sont en train de s'implanter dans nos grandes villes. Les grandes firmes monoproduits, comme le géant de la carte de crédit MBNA, tablent sur leur taille et sur leurs moyens technologiques pour dominer le marché.

La menace qui plane sur les banques canadiennes vient aussi d'autres sources moins évidentes que celles dont vous discutez habituellement. Je les appelle les «concurrents furtifs». Des intégrateurs d'Internet, dont Microsoft, ont acquis la capacité de s'immiscer entre l'institution financière et le consommateur. En offrant aux consommateurs des fonctions de recherche et de tri des services et produits financiers, ils risquent de reléguer les institutions financières au rôle de simples fournisseurs de produits banalisés. Pour ne pas perdre pied, le secteur des services financiers canadien doit prendre acte de leur présence et agir de façon décisive pour l'avenir.

Ainsi qu'on peut le lire dans le livre rouge du ministre des Finances, depuis plus de 25 ans, l'économie canadienne a constamment été à la traîne de l'économie américaine au chapitre de la croissance de la productivité, et cet écart se creuse un peu plus chaque année. Les grandes banques canadiennes n'y échappent pas. Notre productivité est constamment inférieure de près de 15 p. 100 en moyenne à celle des banques américaines les plus performantes, celles qui sont les plus susceptibles de venir au Canada.

Même si l'on ne tient pas compte de la révolution dans le domaine de la technologie de l'information, nous avons un grave problème de productivité. Et il faut bien voir que ce problème a encore empiré maintenant que, pour demeurer concurrentiels, nous devons investir dans une vaste gamme d'outils technologiques, dont les opérations bancaires sur Internet ou par téléphone, le commerce électronique et les technologies dites intelligentes.

Comme je le mentionnais, les recommandations du rapport MacKay en vue d'une réforme du secteur et de la réglementation représentent une vision cohérente et intégrée de l'avenir du secteur des services financiers canadien. Il convient à ce titre de féliciter le groupe de travail, mais j'applaudis à la parution du rapport pour une autre raison.

En effet, au cours des huit derniers mois, avant la sortie du rapport, le débat public a porté sur deux éléments coupés de leur contexte plutôt que sur la situation globale. Grâce aux travaux du groupe de travail, le débat a été réorienté et nous nous attachons maintenant à la situation globale — c'est-à-dire aux éléments nécessaires à la promotion et au maintien de l'excellence des services financiers canadiens au cours du prochain siècle. Si les conseils du groupe de travail sont suivis, le débat se fera sous le signe de la collaboration et de la concertation.

La Banque de Montréal a élaboré sa propre vision de l'avenir du secteur des services financiers canadien. Notre vision est celle d'un marché hautement concurrentiel dont chaque segment est desservi par des institutions canadiennes et étrangères offrant aux consommateurs un choix plus large de produits, de niveaux de service et de prix. De même que le groupe de travail MacKay, nous envisageons ce marché desservi, non seulement par des grandes institutions financières comme la nôtre, mais aussi par des

market. We see greater choice for customers in the channels they use to access financial services, from the traditional retail branch to the latest electronic and virtual delivery systems. Finally, we see a future in which Canada's premier financial institutions can compete effectively, first at home and then abroad, with the best in the world.

Because our vision preserves a strong Canadian-controlled, Canadian-based presence in the market, I believe it is the one that will best serve Canada's national interest. It promises more jobs in Canada, more decisions taken in Canada, more access for Canadians in remote regions of the country, and more foreign earnings flowing into Canada.

Where does my own bank, the Bank of Montreal, fit into this picture? Of course, we want to be an active and profitable participant in it, maintaining and enhancing our place among Canada's premier financial institutions. To achieve that goal, we have to successfully meet four challenges simultaneously.

As we move from a transaction-based business to one based on professional relationships and professional advice for customers, we must upgrade the skills of thousands and thousands of our people.

As we move from a business that was once almost entirely centred on the branch to one that offers a wide choice of delivery channels, including the traditional branch, we must upgrade and transform even our existing delivery system.

As information technology continues to transform the way we do business, we must continue to make the enormous investments necessary to upgrade our technology.

Finally, as we move from a business that was once only domestic to one that is truly global, we must be able to successfully enter foreign markets and return a healthy stream of profits to our home base in Canada.

By successfully meeting these challenges, we will be able to fulfil our vision for the new bank that we hope to create. The new bank will harness the latest technology to help solve problems that have plagued our industry for 200 years. It will create customer segments of one. It will democratize sophisticated financial services such as wealth management and "anywhere, anytime, anyhow banking," which until now have been the exclusive purview of the privileged and the affluent.

For the Bank of Montreal and the Royal Bank, the best and I believe only way to achieve this vision is through growth, and for us, the best way to sustain growth is through a merger. This, in turn, will enable us to fulfil our role as a full-service bank with both electronic and domestic access and branches nationwide. It will enable us to be a Canadian-based, Canadian-controlled, globally competitive bank; one that creates well-paid Canadian jobs and orders for Canadian suppliers; and one that makes management decisions made in Canada for Canadian purposes. It

institutions canadiennes plus petites, d'envergure nationale ou régionale à un autre niveau. Notre vision comporte un élargissement des moyens d'accès aux services financiers offerts aux consommateurs, depuis les succursales de détail jusqu'aux systèmes électroniques et virtuels. Enfin, nous entrevoyons un avenir où les grandes institutions financières canadiennes pourront livrer une concurrence efficace, tout d'abord dans notre pays et ensuite à l'étranger, aux meilleures entreprises mondiales.

Étant donné que dans notre vision les institutions financières continueront à être contrôlées en grande partie par des intérêts canadiens et qu'elles resteront fortement présentes dans le pays, je crois que c'est celle qui servira le mieux les intérêts nationaux du Canada. Elle promet un plus grand nombre d'emplois au Canada, la prise de décisions plus nombreuses au Canada, un meilleur accès pour les Canadiens habitant dans les régions reculées du pays et un plus gros apport de bénéfices étrangers au Canada.

Où s'intègre notre banque, la Banque de Montréal, dans cette vision? Nous voulons bien évidemment être un participant actif et rentable pour maintenir et consolider notre place parmi les principales institutions financières du Canada. À cette fin, nous devons relever simultanément quatre défis.

Nos activités ne sont plus axées autant sur les opérations, elles s'orientent davantage vers les rapports et les conseils professionnels à l'intention de nos clients; nous devons améliorer les compétences de milliers et de milliers d'employés.

Alors que nos activités étaient autrefois entièrement centrées sur les succursales, nous offrons maintenant un vaste choix de moyens d'accès, y compris la succursale traditionnelle. Nous devons donc moderniser et transformer jusqu'à notre système actuel de prestation de services.

La technologie de l'information continue de transformer nos modes d'opération; nous devons donc effectuer les énormes investissements nécessaires pour moderniser notre technologie.

Enfin, nos activités, qui dans le passé étaient purement nationales, ont acquis une envergure mondiale; nous devons donc être en mesure de pénétrer les marchés étrangers avec succès et de rapatrier à notre siège canadien des bénéfices suffisants.

Si nous savons relever ces défis de concert, nous pourrions réaliser notre vision de la nouvelle banque dont nous souhaitons l'avènement. Cette nouvelle banque se dotera de la technologie la plus moderne pour régler les problèmes que connaît notre secteur depuis deux siècles. Elle offrira à la clientèle des services entièrement personnalisés. Elle démocratisera la prestation des services financiers et plus sophistiqués, comme la gestion de la richesse et les services bancaires à la carte qui, jusqu'à ce jour, ont été réservés aux puissants et aux nantis.

Pour la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada, la meilleure façon, la seule en fait selon moi, de concrétiser cette vision passe par la croissance. Pour nous, le moyen le plus efficace d'assurer la croissance est la fusion. De cette façon nous pourrions remplir notre rôle de banque à service complet offrant à la fois ses services par voie électronique et dans les succursales présentes dans tout le pays. Nous pourrions jouer notre rôle de banque canadienne, contrôlée par des intérêts canadiens, concurrentielle au niveau international; une banque qui crée des

will allow us to be a bank with the resources to reinvent the range and quality of customer service at a level beyond anything experienced before.

If there is one point of consensus that has so far emerged from the debate, it is that the status quo is not an option. The hard reality is that, one way or another, Canadian banks must become more competitive and more productive. If we are not allowed to merge, then we must find other ways to achieve efficiencies. Those other ways mean greater focus and selectivity in lines of business, the customers we serve and the products we offer. In such a scenario, the Bank of Montreal would emerge as a smaller entity and no longer a national full-service bank.

That is why it is imperative that the proposed merits of the merger be weighed thoroughly, fairly and in context, not judged against some idealized past or unsustainable present.

In closing, Mr. Chairman, let me say that in a time of great change and uncertainty, a compelling vision can serve both as a beacon and a compass. This morning I have outlined the Bank of Montreal's vision for the future of the Canadian financial services landscape. The Bank of Montreal hopes to play a leading role in the fulfilment of that vision. I believe that the choice we have made to fulfil that role is the one that will best serve all our stakeholder interests and the nation's interests.

As a financial institution, the Bank of Montreal is aware of the role we play and the responsibilities we bear in the Canadian economy, and we accept both willingly. At the same time, however, we are also a private sector organization, with the responsibility to conduct our affairs properly.

As the merits of our proposed merger are weighed, let me ask you, with respect, to bear some facts in mind. We are not asking the government for protection. We are not asking the government for subsidies. We are not asking the government to help us win new business around the world. We are simply asking for the freedom to manage our affairs, to compete effectively, and to organize ourselves in the most efficient way available to us.

If our plan meets the regulator's provisions for safety and soundness, and it sustains or promotes a competitive marketplace, should we not be allowed to implement it? Once approved, should we not let the consumer judge whether the strategy that has been adopted is the correct one? If it produces greater value for them, they will accept it; if it does not, they will reject it and give their business to our competitors.

emplois bien rémunérés à l'intention des Canadiens, qui s'approvisionne auprès de fournisseurs canadiens et dont les décisions stratégiques sont prises au Canada dans l'intérêt du Canada. Nous pourrions ainsi assumer notre rôle de banque disposant des ressources nécessaires pour réinventer la gamme et la qualité des services aux consommateurs pour les porter à un niveau encore jamais vu.

S'il y a un point sur lequel le débat public a permis de dégager un consensus, c'est que le statu quo est exclu. Il faut absolument que, d'une façon ou d'une autre, les banques canadiennes deviennent plus compétitives et plus productives. Si nous ne sommes pas autorisés à fusionner, cela nous obligera à chercher d'autres moyens pour réaliser des économies, notamment à être plus sélectifs dans le choix de nos secteurs d'activités, de notre clientèle et de nos produits, et à nous concentrer davantage sur ces domaines. Dans ce cas, la Banque de Montréal deviendrait une institution beaucoup plus petite; ce ne serait plus une banque nationale à service complet.

Voilà pourquoi il est crucial que notre projet de fusion soit évalué avec soin, de manière équitable et dans le contexte adéquat. Il ne doit pas être jugé à la lumière d'un passé idéalisé ou d'un présent non viable.

En terminant, monsieur le président, je tiens à dire que, en période de grand changement et d'incertitude, une vision claire peut servir à la fois de balise et de boussole. J'ai présenté ce matin la vision qu'a la Banque de Montréal de l'avenir du secteur des services financiers canadien. Notre espoir, à la Banque de Montréal, est de jouer un rôle de chef de file dans la réalisation de cette vision. Je crois que le choix que nous avons fait dans cette optique est celui qui servira le mieux les intérêts de toutes les parties concernées du secteur bancaire, ainsi que les intérêts de notre pays.

En tant qu'institution financière, la Banque de Montréal est consciente du rôle qu'elle joue et des responsabilités qui lui incombent dans l'économie canadienne, et nous sommes disposés à nous en acquitter au mieux. Mais nous sommes aussi une entreprise du secteur privé, et nous avons la responsabilité de mener nos activités comme il se doit.

Je vous prierais, lorsque vous évalueriez notre projet de fusion, de garder à l'esprit certaines des considérations suivantes. Nous ne demandons pas la protection du gouvernement. Nous ne demandons pas au gouvernement de nous subventionner. Nous ne demandons pas au gouvernement de nous aider à accroître nos activités à l'étranger. Nous demandons simplement qu'on nous donne la latitude nécessaire pour gérer nos activités, pour livrer une concurrence efficace et pour nous organiser de la façon la plus efficiente possible.

Si notre stratégie respecte les dispositions réglementaires en matière de solidité et de viabilité et qu'elle favorise la concurrence sur le marché, ne devrait-elle pas être autorisée? Puis, une fois qu'elle est approuvée, n'appartient-il pas aux consommateurs de décider si cette stratégie est la bonne? S'ils y trouvent leur compte, ils l'appuieront. Sinon, ils la rejeteront et se tourneront vers nos concurrents.

As I have said in the past, from a consumer perspective, it does not really matter if our merger is approved. Customers will win either way by getting the products and services they want, even if they have to source them from outside the country. The larger question is, will Canada win? That is what you must help decide.

Senator Kolber: Welcome, Mr. Barrett and associates. Thank you for being with us. I commend you on your opening remarks, which partially answer some of the questions that will be put to you.

I should like to concentrate my line of questioning on the costs and benefits of the merger and on what would appear to be contradictory evidence. Although contradictory, there may be some ways you could explain it.

In your speech to the Canadian Club of Toronto this week, you noted that productivity in major Canadian banks, which is measured by calculating the ratio of non-interest expense to revenues "is consistently worse than the best United States and international financial institutions. Canadian banks spend about 65 cents of every dollar earned on non-interest expenses. For the best U.S. banks, the figure is 53 to 55 cents in some cases."

According to the MacKay task force report — and this is found in the table on page 115 of Background Paper 1 — in 1996, the Canadian banks ranked second out of the seven countries compared. That is to say, Canadian banks represent the second-lowest ratio. The ratio for the five largest Canadian banks was 62.9 per cent, and for the U.S. it was 63.5 per cent. The Bank of Montreal and Royal Bank had the worst performance amongst the top five in Canada. However, the trend in productivity in Canadian banks has worsened in recent years, which leads me to my questions.

First, why does the performance of the Bank of Montreal and the Royal Bank appear to be poor? What prevented you from achieving the levels of the Bank of Nova Scotia, which ranked first in Canada? The Bank of Nova Scotia would have ranked second in the U.S., just behind Nations Bank. Furthermore, the Bank of Nova Scotia's ratio for 1996 is better than the Canadian average for 1992.

Second, how is it that the Canadian bank productivity is not further ahead of the U.S. banks than it already is? The U.S. banking system has been dominated by unit banks — that is, mostly local small banks — while the Canadian system has been dominated by large national banks. With that structure, productivity in Canadian banks should have been far ahead of U.S. banks, not just a little ahead.

Comme je l'ai déjà dit dans le passé, du point de vue des consommateurs, il importe peu que notre fusion soit ou non approuvée. En fait, les consommateurs y gagneront d'une part ou d'une autre, puisqu'ils obtiendront les produits et les services qu'ils désirent, même s'ils doivent se les procurer à l'étranger. La vraie question est la suivante: est-ce que le Canada y gagnera? C'est dans la réponse à cette question que s'inscrira votre décision.

Le sénateur Kolber: Bonjour, monsieur Barrett et messieurs. Merci d'être venus. Je vous félicite de vos déclarations préliminaires qui répondent en partie à certaines des questions que je vais vous poser.

Je m'en tiendrai, dans mes questions, aux coûts et aux avantages de la fusion et aux preuves qui semblent être contradictoires. Même si elles sont contradictoires, il vous sera peut-être possible de les expliquer d'une façon ou d'une autre.

Dans votre discours au Canadian Club de Toronto cette semaine, vous avez dit que la productivité des principales banques canadiennes, que l'on détermine en calculant le ratio des dépenses autres que les intérêts par rapport aux recettes, «est toujours moins bonne que celle des meilleures institutions financières américaines et internationales. Les banques canadiennes paient environ 65 cents par dollar gagné pour les dépenses autres que les intérêts. Pour les meilleures banques américaines, ce chiffre est de 53 à 55 cents dans certains cas.»

Selon le rapport du groupe de travail MacKay — et cela se trouve sur le tableau de la page 115 du Document d'information n° 1 — en 1996, les banques canadiennes ont été deuxièmes parmi les sept pays comparés. Cela veut dire qu'un seul ratio est inférieur à celui des banques canadiennes. Le ratio pour les cinq grandes banques canadiennes était de 62,9 p. 100 et celui des banques américaines de 63,5 p. 100. La Banque de Montréal et la Banque Royale étaient les moins bien placées parmi les cinq plus grandes banques canadiennes. Mais la tendance concernant la productivité des banques canadiennes a connu une baisse ces dernières années, d'où mes questions.

Premièrement, pourquoi les résultats de la Banque de Montréal et de la Banque Royale semblent-ils si mauvais? Qu'est-ce qui vous a empêché d'atteindre les mêmes niveaux que la Banque de la Nouvelle-Écosse, qui se situe en première position pour le Canada? La Banque de Nouvelle-Écosse se serait placée en deuxième position aux États-Unis, juste après la Nations Bank. De plus, le ratio de la Banque de la Nouvelle-Écosse pour 1996 est supérieur à la moyenne canadienne de 1992.

Deuxièmement, comment se fait-il que la productivité des banques canadiennes n'est pas encore meilleure par rapport aux banques américaines? Le système bancaire américain est dominé par les banques indépendantes — c'est-à-dire essentiellement des petites banques locales sans succursales — alors que le système canadien est dominé par les grandes banques nationales. Avec une telle structure, la productivité des banques canadiennes aurait dû se situer bien au-dessus de celle des banques américaines et non pas seulement un petit peu.

Finally, I wish to speak of the productivity in the two mega-banks in the Netherlands. At present, the average for UBS and SBC in Switzerland and the Deutsche Bank in Germany is much worse than in Canada. The UBS and SBC have already announced staff cuts, cutting overlap by some 20 per cent to improve productivity. Please tell us how the Bank of Montreal and the Royal Bank will perform in the future if the new merger is allowed, given experience around the world. Alternatively, is it possible that the range of products that we supply in Canada, as opposed to those available in the United States, is so vastly different as to explain the differences?

Mr. Barrett: That is a very broad topic.

Part of productivity is a function of what the appetite of individual rivals or individual players is for investment. We have significantly outspent some of our competitors in Canada on investment in new technologies. We have also significantly outspent some of our competitors in transforming the workforce and in building the Institute for Learning so that we would not render people obsolete and then have them thrown out in the cruel world.

That is one element where you might find differences between domestic players. It is a question of strategy. If you believe that you should have the minimal investment in technology, then you can show a short-term gain in your productivity versus the other guy. However, you sacrifice the future.

When you go vis-à-vis the United States, it gets more complicated. The United States has several structural advantages. It is not that they are necessarily smarter than we are, but they do have advantages. First, the merged banks who are emerging as the best in class-productivity players were able to get the productivity gains from in-market mergers. Second, the United States has a taxation system that is 12 per cent less than the taxation paid by Canadian banks and that figures in the cost line on productivity. Third, on the revenue side of that equation — because it is both a cost and a revenue ratio — service charges in the United States are approximately double what they are here. Furthermore, the margins — that is, the difference between what we pay Canadians on deposits and charge them for loans — is much narrower here than the United States.

The willingness of the Americans to pay higher service charges, have wider margins and a lower taxation burden are structural advantages that we must overcome. There is no point in saying that we can import the American advantages here. We must be that much better to overcome those advantages, and we think we can. For example, we believe that, through the combination of efficiencies that the Royal Bank and ourselves would get over a three- to five-year period, we would be about 10 per cent.

Enfin, j'aimerais vous parler de la productivité des deux mégabanes néerlandaises. À l'heure actuelle, la moyenne pour UBS et SBC en Suisse et pour la Deutsche Bank en Allemagne est bien plus mauvaise que celle du Canada. UBS et SBC ont déjà annoncé des compressions de personnel pour réduire le double emploi de 20 p. 100 environ afin d'améliorer la productivité. Pouvez-vous nous dire quels résultats obtiendront la Banque de Montréal et la Banque Royale à l'avenir si la fusion est autorisée, étant donné les expériences faites dans le monde. Par ailleurs, est-il possible que l'éventail des produits que nous offrons au Canada, par rapport à ceux qui sont disponibles aux États-Unis, soit si différent qu'il explique ces écarts?

M. Barrett: C'est un très vaste sujet.

La productivité dépend en partie de l'appétit de chaque concurrent ou de chaque joueur face aux investissements. Nous avons dépensé nettement plus que nos concurrents canadiens pour investir dans les nouvelles technologies. Nous avons aussi dépensé nettement plus que certains de nos concurrents pour transformer notre personnel et pour constituer l'institut d'apprentissage afin que nos employés ne soient pas dépassés et que l'on ne soit pas obligé de les laisser se débrouiller dans notre monde cruel.

Voilà un des éléments où vous pourriez trouver des différences entre les joueurs nationaux. C'est une question de stratégie. Si vous croyez que vous devez faire un investissement minimum dans la technologie, alors vous pourrez montrer un gain de productivité à court terme par rapport aux autres. Mais vous compromettez votre avenir.

Lorsqu'on fait la comparaison avec les États-Unis, les choses se compliquent. Les États-Unis bénéficient de plusieurs avantages structurels. Ce n'est pas que les Américains soient plus intelligents que nous, mais ils ont des avantages. Premièrement, les banques fusionnées qui émergent comme les meilleures pour la productivité dans leur catégorie ont pu obtenir ces gains de productivité grâce aux fusions qui ont eu lieu à l'intérieur du marché. Deuxièmement, les États-Unis ont un taux de fiscalité inférieur de 12 p. 100 à celui que paient les banques canadiennes et cela se répercute sur les coûts lorsqu'on calcule leur productivité. Troisièmement, en ce qui concerne les recettes — parce qu'il s'agit à la fois d'un ratio concernant les coûts et les recettes — les frais de service aux États-Unis sont pratiquement le double des nôtres. En outre, les marges — c'est-à-dire la différence entre ce que les banques canadiennes paient pour les dépôts et demandent pour les prêts — sont beaucoup plus serrées ici qu'aux États-Unis.

Le fait que les Américains soient prêts à payer des frais de service plus élevés, à avoir des marges plus importantes et un fardeau fiscal inférieur constitue des avantages structurels contre lesquels nous devons lutter. Il est inutile de dire que nous pouvons importer chez nous les avantages américains. Nous devons faire mieux pour surmonter le handicap que constituent ces avantages, et nous pensons pouvoir y parvenir. Par exemple, nous croyons que, grâce au cumul des économies de la Banque Royale et de nous-mêmes sur une période de trois à cinq ans, nous pourrions nous situer à environ 10 p. 100.

Senator Kolber: According to the report, our numbers show that the productivity of the top five Canadian banks compared to the top five American banks is better today.

Mr. Barrett: You have to watch averages. I do not watch averages, but rather I concern myself with who is the best in class. We do not compare ourselves to the average.

The best in class bank is Lloyd's Bank in the U.K., which has 50 per cent. Several of the major banks are emerging with 50 to 53 per cent in the United States. Those are the ones I worry about. Looking at broad averages can blind you to the fact that, nestled within the average, are banks that have already achieved very high productivity and, as a result of that productivity, are banks that may well have a price advantage against you.

Senator Kolber: In 1996, Lloyd's Bank was at 59 per cent.

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, Bank of Montreal: It has been going down.

Senator Kolber: I only have what the task force gives me. Please continue.

Mr. Al McNally, Chairman and Chief Executive Officer, Harris Bankcorp Inc., Chicago, Bank of Montreal: The mergers that have taken place are creating huge opportunities for productivity gains. As Mr. Barrett stated, in a merger situation, it takes time for these benefits to work through the system. Clearly, you are seeing those gains as one of the real prizes resulting from the mergers. The productivity of the merged banks decreases as they implement their benefits from the mergers.

Senator Kolber: U.S. research indicates that the gains have not yet appeared, but they might.

Mr. Barrett: They have appeared in some cases.

Mr. McNally: There are banks returning 53, 54 and 55 per cent. I do not know which ones you are looking at there.

Senator Kolber: We are looking at the top five.

Mr. McNally: The cost efficiencies from the mergers take some time to occur, but they do take place.

Senator Kolber: Are they cost efficiencies or just the elimination of overlap?

Mr. Barrett: It is pretty much the same. There is the synergy flip on top of that. By combining the strengths and core competencies of the two organizations, you hope to improve your revenue base and get a double flip from the combination.

Mr. McNally: Some of these banks are taking the productivity gains from the merger and reinvesting them in information technology to create those revenue opportunities for going forward. That is occurring simultaneously.

Senator Kolber: Do you agree with the consumer protection provisions contained in the task force report?

Le sénateur Kolber: Selon les chiffres du rapport, il semble que la productivité des cinq plus grandes banques canadiennes comparée à celle des cinq plus grandes banques américaines est meilleure à l'heure actuelle.

M. Barrett: Il faut pour cela prendre en compte les moyennes. Ce n'est pas ce que je fais, je m'inquiète plutôt de savoir qui est le meilleur dans sa catégorie. Nous ne nous comparons pas à la moyenne.

La meilleure des grandes banques est la Lloyd's Bank du Royaume-Uni qui a 50 p. 100. Plusieurs grandes banques viennent en tête avec 50 à 53 p. 100 aux États-Unis. Ce sont celles dont nous nous préoccupons. En prenant en considération les moyennes générales, on peut négliger le fait que, cachées dans cette moyenne, se trouvent des banques qui sont déjà arrivées à une très grande productivité et qui, de ce fait, peuvent fort bien voir un avantage concernant les prix par rapport à vous.

Le sénateur Kolber: En 1996, la Lloyd's Bank était à 59 p. 100.

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef, Banque de Montréal: Ce pourcentage a baissé.

Le sénateur Kolber: Je ne dispose que des données du groupe de travail. Mais continuez.

M. Al McNally, président-directeur général, Harris Bankcorp Inc., Chicago, Banque de Montréal: Les fusions qui ont eu lieu créent des occasions énormes de gains de productivité. Comme l'a dit M. Barrett, en situation de fusion, il faut un certain temps pour que ces avantages se répercutent sur tout le système. Il est évident que ces gains représentent l'un des véritables prix des fusions. La productivité des banques fusionnées diminue lorsqu'elles mettent en oeuvre les avantages des fusions.

Le sénateur Kolber: Des études américaines montrent que les gains ne sont pas encore apparus, mais que cela pourrait arriver.

M. Barrett: Ils sont apparus dans certains cas.

M. McNally: Il y a des banques qui ont 53, 54 et 55 p. 100. Je ne sais pas auxquelles vous faites allusion ici.

Le sénateur Kolber: Nous pensons aux cinq meilleures.

M. McNally: Les économies de coûts dues aux fusions prennent un certain temps à apparaître, mais elles apparaissent.

Le sénateur Kolber: S'agit-il d'économies de coûts ou simplement d'élimination du double emploi?

M. Barrett: C'est à peu près la même chose. Il y a le coup de pouce de la synergie par-dessus le marché. En regroupant les points forts et les principales compétences des deux organisations, on espère améliorer l'ensemble des recettes et tout cela vous donne un double coup de pouce.

M. McNally: Certaines de ces banques prennent les gains de productivité dus aux fusions pour les réinvestir dans l'informatique afin de créer des occasions de recettes pour continuer à progresser. Cela se fait simultanément.

Le sénateur Kolber: Êtes-vous d'accord avec les dispositions visant à protéger les consommateurs qui figurent dans le rapport du groupe de travail?

Mr. Barrett: Yes, I do. I give a lot of thought to that. Any businessman's knee-jerk reaction to suggestions for increased regulation and oversight is to scream. I come at it as much from an emotional response as from a business response. I have been going hoarse for approximately 36 years trying to debunk the mythology surrounding Canadian banking. If it takes a third party sanctioned by the government to convince people of the facts, then it is well worth the price. I am in favour of the public interest assessment, the community assessment, whatever you pick, because, as an industry, we stand to gain from third-party involvement.

When I say something, people will say, "Why would he not say that? He is the bank chairman." However, if someone from Ottawa says it and it is based on fact, not on anecdote or mythology, then we will benefit from it. I would argue that it is a small price to pay if we end bank-bashing as a perennial national hobby.

Senator Kolber: You do not mind having another layer of government intrusiveness?

Mr. Barrett: Yes, but it is a cost benefit analysis. If it solves the other problem, it is well worth it.

Senator Angus: Mr. Barrett, I was interested and pleased that you addressed the future and articulated for us, in a summary form, a vision of our financial services sector in the future.

The MacKay task force report, which we are trying to understand and perhaps contradict, talks about the status quo not being an option.

You said yourself that there is some urgency. You talked about all this change. I did not feel that the report set out a road map for us. You said in your remarks that the task force articulated a coherent, integrated vision for the future of the sector. I do not quite see that vision there. I am glad you have decided to put out your own vision for the future. I must admit that the sense I had was that it was more your vision of the future of your new bank, which is fine. I will ask you some questions about that.

First, could you perhaps elaborate on how you see the future of our financial services sector? Do you see more regulation or less? Do you see foreign domination, more foreign players, or less, or the same? Do you see larger retail banking outlets, or more of them? Do you see more alliances of the type you are forging with Safeway; more examples like the ones provided by Loblaw's, Walmart, and Marks and Spencer?

Mr. Barrett: First of all, I do believe that the MacKay task force did incorporate a vision by dint of the themes. The themes which run through the report are that there should be a

M. Barrett: Certainement. Je donne à cet aspect une grande importance. N'importe quel entrepreneur, lorsqu'on lui parle d'augmenter la réglementation et la surveillance, va automatiquement réagir en criant. J'essaie de réagir en tenant compte de l'effectivité et des affaires. J'ai presque perdu la voix à essayer pendant près de 36 ans de déboulonner les mythes qui existent sur le système bancaire canadien. S'il faut que ce soit un tiers ayant la bénédiction du gouvernement qui arrive à convaincre la population de la réalité, ce n'est pas de l'argent dépensé en vain. Je suis pour les évaluations de l'intérêt public, pour les évaluations communautaires, peu importe, car, en tant que secteur, nous avons tout à gagner de la participation d'un tiers.

Lorsque je dis quelque chose, la réaction est la suivante: «Évidemment, il est président de la banque.» Mais si quelqu'un à Ottawa le dit en appuyant sa déclaration sur des faits, et non sur des anecdotes ou des mythes, tout le monde sera gagnant. Je peux dire que c'est peu payer si on arrive à mettre un terme au sport national que constitue en permanence la critique des banques.

Le sénateur Kolber: Vous ne craignez pas l'intrusion d'un nouveau palier gouvernemental?

M. Barrett: Si, mais il s'agit d'analyser les coûts-avantages. Si cela permet de résoudre cet autre problème, cela en vaut vraiment la peine.

Le sénateur Angus: Monsieur Barrett, que vous ayez parlé de l'avenir m'a intéressé et fait plaisir, et que vous nous ayez fait part, sous forme sommaire, de votre vision du secteur des services financiers à l'avenir aussi.

Dans le rapport du groupe de travail MacKay, que nous essayons de comprendre et éventuellement de contester, on dit qu'il est exclu de penser maintenir le statu quo.

Vous avez vous-même dit qu'il y avait une certaine urgence. Vous avez parlé de tous ces changements. Je n'ai pas eu l'impression que le rapport nous proposait une carte de route. Vous avez indiqué dans vos remarques que le groupe de travail avait proposé une vision cohérente et intégrée pour l'avenir du secteur. Je n'arrive pas vraiment à discerner cette vision dans le document. Je suis heureux que vous ayez décidé de proposer votre propre vision pour l'avenir. Je dois cependant admettre avoir eu l'impression qu'il s'agissait davantage de la vision de l'avenir de votre nouvelle banque, ce qui me paraît logique. Je vais vous poser quelques questions à ce sujet.

Premièrement, pouvez-vous préciser l'avenir que vous entrevoiez pour notre secteur des services financiers? Voyez-vous une réglementation plus importante ou au contraire moins importante? Voyez-vous une domination étrangère, davantage, moins ou autant de joueurs étrangers? Voyez-vous des établissements offrant des services bancaires de détail plus importants ou plus nombreux? Voyez-vous davantage d'alliances du type de celle que vous avez constituée avec Safeway; davantage d'exemples comme ceux fournis par Loblaw's, Walmart, et Marks and Spencer?

M. Barrett: Je dois tout d'abord dire que j'estime que le groupe de travail MacKay a intégré dans son document une vision à force de donner des thèmes. Les thèmes qui sont omniprésents

liberalization of entry of competition because the interplay of rivalry inevitably leads to a better deal for the customer.

By the way, I fully agree with that, that it should liberalize and allow competition. Frankly, we might as well agree with it because we have no choice. We are signatories to NAFTA, and trying to protect the Canadian financial services industry would create a backlash that would hit many other Canadian industries that depend on the export side.

I do see entry. I am hoping that Canadian providers will be so good and provide such value that it will be difficult for those entrants to make much of an inroad. I am a businessman. What I am most concerned about is sitting back navel gazing while someone comes in and steals my business. I believe, therefore, that it is inescapable that there will be more competition in Canada.

I believe that the MacKay task force report raises the legitimate point of encouraging the formation of second-tier financial institutions in the country. We have quite a bit now with caisses populaires, credit unions, et cetera. Anything that is helpful to promoting those types of boutique or local community banking type players is a plus. I would applaud that. I would ease up the rules surrounding the creation of domestic institutions. I would allow some of these smaller players into the payments system.

I would like to see the regulatory regime become flexible and adaptable. I do not think I will get very far with this one, but the Bank of Montreal's submission to the task force said that one of our problems is the fact that we have historically looked at regulation through the prism of four pillars, and those pillars are blurring completely. If you could disaggregate legislation and regulation down into functions like deposit-taking, lending, and risk insurance, and then let the market form whatever combinations and permutations it likes within the regulatory framework, it would make it easier for regulators. Rather than trying to turn this battleship of institutional regulation every 10 years, you would be able to adopt smaller chunks of legislation that govern each element of it like a flotilla of small ships. Each is more manoeuvrable.

The counter-argument to that is that functions do not fail; people do. There is a regulatory oversight issue that must be grappled with. I should like to see some way that we would not need to go through 10 years of Socratic debate every time we wish to change a specific piece of legislation. I should like to see legislation see through institutions, which are, after all, only commercial organizations, and regulate across the function.

dans le rapport sont qu'il devrait y avoir une libéralisation pour permettre aux nouveaux participants d'offrir une concurrence parce que le jeu de la rivalité produit inévitablement de meilleures conditions pour le client.

Soit dit en passant, je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il faut qu'il y ait libéralisation et que la concurrence soit autorisée. Franchement, autant être d'accord puisqu'on n'a pas le choix. Nous sommes signataires de l'ALENA, et si nous essayons de protéger le secteur des services financiers canadien, cela pourrait avoir des répercussions négatives sur de nombreux autres secteurs canadiens dont la prospérité dépend des exportations.

J'envisage l'arrivée de nouveaux participants. J'espère que les fournisseurs canadiens seront assez bons pour offrir des produits d'une telle valeur qu'il sera difficile à ces nouveaux arrivants de faire beaucoup mieux. Je suis entrepreneur. Ce que je redoute le plus, c'est que l'on reste là à s'autoféliciter pendant que quelqu'un vient nous prendre notre clientèle. Je crois donc inévitable qu'il y ait davantage de concurrence au Canada.

Je crois que le rapport du groupe de travail MacKay pose la question légitime qui est de se demander s'il faut encourager la constitution d'institutions financières de deuxième niveau dans notre pays. Nous en avons déjà un certain nombre avec les caisses populaires, les caisses de crédit, et autres. Tout ce qui peut favoriser ce genre d'établissements ou ces joueurs qui constituent le secteur bancaire communautaire à l'échelle locale est utile. Je serais tout à fait favorable à cela. Je rendrais moins contraignantes les règles qui permettent la création d'institutions nationales. Je permettrais à certains de ces joueurs moins importants d'accéder au système des paiements.

J'aimerais que le régime réglementaire soit souple et adaptable. Je ne pense pas qu'on aille très loin avec celui que nous avons, mais le mémoire de la Banque de Montréal au groupe de travail indiquait que l'un des problèmes que nous avons, c'est que nous considérons traditionnellement la réglementation à travers le prisme des quatre piliers alors que ceux-ci sont complètement en train de s'estomper. Si l'on pouvait subdiviser la législation et la réglementation selon les diverses fonctions telles que les dépôts, les prêts et les assurances, pour laisser ensuite le marché procéder aux combinaisons et aux permutations qui lui plaisent dans le cadre de la réglementation, les choses seraient plus faciles pour les autorités réglementaires. Plutôt que d'essayer de faire faire virer de bord tous les 10 ans cet énorme navire de guerre qu'est la réglementation des institutions, on pourrait adopter des textes législatifs plus limités régissant chaque élément, un peu comme une flottille de petits bateaux. Il est beaucoup plus facile de faire des manœuvres dans chaque cas.

Il y a un argument qui va à l'encontre de cela, à savoir que ce ne sont pas les fonctions qui font défaut, mais les gens. Il y a une question de surveillance réglementaire qu'il faut résoudre. J'aimerais qu'on arrive à ne plus avoir à se livrer à ce débat socratique tous les 10 ans, chaque fois que l'on veut changer un élément précis de la législation. J'aimerais que la législation voie clair dans les institutions qui ne sont après tout que des entreprises commerciales et que la réglementation se fasse par fonction.

Senator Angus: We have had a great deal of evidence — both hard evidence and anecdotal — in our travels and our comparative study about the uniqueness of the Canadian banking system. Clearly, it is one of the most, if not the most, concentrated in the world. It is quite complex when viewed in the context of our demographics and our geography in the nation.

We are hearing many cautionary remarks about not tinkering with it too much until you are sure of what you are doing. We have also heard that a great deal of change is taking place, and that, while certain players feel that there is an element of urgency to it, others would prefer to go slower. How do you feel about that?

Mr. Barrett: You must proceed. I am not an expert in public policy issues in the political process, so I will defer to anyone here. In business, you are always torn between the pace of change and the organization's capacity to absorb that change. There is also the fact that if you get into analysis paralysis, and you wait until you have perfect information, you never get anything done. Somewhere between the two is what makes one company successful over another. Perhaps that is also true of nations.

When the task force report said that to delay is to deny opportunity, they were signalling that, in many respects, this transformation and revolution I am talking about, this major discontinuity, took place in the last 10 years. I should like to have seen the MacKay task force in 1994. In some respects we are already five years late in getting at the fundamental transformations we need in Canada. Therefore, I would not want us to delay further so that our backs are to the wall and we have lost the opportunity by the time we actually make the necessary changes. Eventually, we will make them one way or the other. Why not make them in a timely fashion and in a pre-emptive way that is good for the country rather than wait until the evidence is so overwhelming that we are on our backs? Everyone agrees that we need to do something.

I would rather pre-empt withering on the vine or a justification for change based on the fact that we are now weak. Let us do it while we are strong and still have a shot.

Senator Angus: In your own vision for your operation, you talk about your belief that growth is key and bigger is better. I know I am oversimplifying that. Bigger is better in terms of what you would like to accomplish in setting your place in the future of the Canadian financial services sector. Yet, Mr. Godsoe had the temerity to come before us yesterday and say there is not one scintilla of evidence to substantiate that view; that in fact it is an extremely dangerous prospect, and that we are already big enough and perhaps too big. This puts it squarely on the table in front of us.

Le sénateur Angus: On nous a donné de nombreuses preuves — certaines tangibles, d'autres moins évidentes — au cours de nos voyages et dans notre étude comparative mettant en lumière la particularité du système bancaire canadien. C'est en effet l'un des plus concentrés du monde, sinon le plus concentré. Il est très complexe vu sous l'angle des données démographiques et géographiques de notre pays.

On nous met en garde de ne pas trop essayer de le rafistoler avant d'être sûr de ce qu'on fait. On nous a aussi dit que de gros changements ont lieu et que, si certains joueurs estiment qu'il y a urgence, d'autres préféreraient aller plus lentement. Qu'en pensez-vous?

M. Barrett: Il faut aller de l'avant. Je ne suis pas expert en matière de politique publique ni de processus politique, je laisse donc la parole à qui veut la prendre à ce sujet. En affaires, on est toujours déchiré entre le rythme du changement et la capacité de l'organisation d'absorber ce changement. Il est aussi vrai que si vous vous laissez atteindre par la paralysie de l'analyse, si vous attendez d'avoir tous les renseignements voulus, vous ne ferez rien. C'est lorsqu'elle trouve le juste milieu qu'une entreprise connaît le succès par rapport à une autre. Cela vaut peut-être également pour les pays.

Lorsqu'on dit dans le rapport du groupe de travail que si l'on tarde, on manque des occasions, on veut montrer qu'à de nombreux égards cette transformation et cette révolution dont je parle, cette grande rupture, a eu lieu au cours des 10 dernières années. Il aurait fallu que le groupe de travail MacKay soit constitué en 1994. À certains égards, nous avons déjà cinq ans de retard pour ce qui est de procéder aux changements en profondeur qui sont nécessaires au Canada. Je ne voudrais donc pas que l'on tarde davantage au point de nous trouver au pied du mur en ayant manqué des occasions lorsque nous serons prêts à procéder véritablement aux changements nécessaires. Nous les ferons tôt ou tard, d'une façon ou d'une autre. Pourquoi ne pas les faire à temps et de façon préventive pour le bien du pays plutôt que d'attendre que les preuves soient si nombreuses qu'il nous sera impossible d'agir? Tout le monde est d'accord pour dire qu'il faut faire quelque chose.

Je préférerais éviter de sécher sur pied ou d'attendre que le changement soit justifié sous prétexte que nous sommes dans une position de faiblesse actuellement. Mieux vaut agir pendant que nous sommes en position de force et qu'on peut encore le faire.

Le sénateur Angus: Dans votre propre vision de votre entreprise, vous dites estimer que la croissance est essentielle et que plus on est important, mieux cela vaut. Je sais que je simplifie un peu exagérément. Plus on est gros, mieux cela vaut pour ce que vous souhaitez réaliser en vous plaçant pour l'avenir dans le secteur des services financiers canadiens. Or M. Godsoe a eu la témérité de comparaître devant nous hier pour nous dire qu'il n'y avait pas le moindre élément de preuve pour appuyer cette thèse; que c'est en fait une perspective très dangereuse et que nous sommes déjà suffisamment gros peut-être même trop. Voilà le genre de choses qu'on nous dit carrément.

We also hear that Belgium, for example, said no to big banks. A few years later it ended up with no ownership of key institutions. I would like your comments on that. You read the papers this morning, I am told. Mr. Godsoe said that he did not pull any punches.

Mr. Barrett: I always find it awkward and difficult when I am drawn into conversations about a competitor. Mr. Godsoe has a point of view. Some people believe the earth is flat. Some people believe Elvis is still alive. There are many points of views out there and one must respect them. How much credence you give to them must be decided on the evidence.

I have had extensive discussions with Mr. Godsoe over the years, and I have never once heard a philosophical aversion to mergers mentioned, either by him or by his predecessor. His submission to the MacKay task force of a year ago expressly asked that the policy options permit mergers. I am not quite sure what happened since January 23 to cause this change in ideology. One could speculate, but it would be unwise of me to do so.

Senator Angus: I asked him a direct question on that yesterday. I asked "Why did you change your tune, or have you changed your tune?" It depends on what side your bread is buttered. Today you are preaching for this parish but tomorrow you may be over in the next county.

As I understood it, he came fairly clean and said that he is a professional CEO who does what is best for his shareholders at any particular time of day.

Mr. Barrett: That is a very telling comment. He is right and I respect him for that. Let us extend that. Supposing I am CEO and I see competitors doing something in the marketplace. If I think it is dumb, I applaud it. If I see a competitor doing something bad for their customers, I encourage them. Then I try to slit their throats at night and take their customers away.

I cannot get Mr. Godsoe to answer this question and I have challenged him for several months on this. There are only two possibilities. Either he thinks that the merged bank will be do a better job for the customer or he thinks it will do a worse job. If it is a worse job, then he has a tremendous competitive opportunity and it would be irresponsible of him to try to stop it as a CEO, for his shareholders and employees, et cetera. If, however, he thinks that they would do a better job than he is doing, then his arguments fall apart. I cannot get an answer to that question. Perhaps you would let me off the hook because I am uncomfortable discussing this.

Senator Angus: What about the "bigness" issue; the argument that bigger is better and the Belgian example, among others? Without oversimplifying, what are you telling us about opening up to transactions, such as the one you are proposing? Perhaps it does need to be changed. I have not seen all the details. It is not our job, frankly. So far we have not been asked to analyze it.

On entend aussi dire qu'en Belgique, par exemple, on a dit non aux grandes banques. Et quelques années plus tard, il se trouve que le pays n'est plus propriétaire des institutions fondamentales. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. On m'a dit que vous aviez lu les journaux ce matin. M. Godsoe a dit qu'il n'y était pas allé de main morte.

M. Barrett: Je trouve toujours difficile et malaisé d'être contraint à parler d'un concurrent. M. Godsoe a son opinion. Certains pensent que la terre est plate. D'autres croient qu'Elvis est toujours vivant. De nombreuses opinions ont cours et il faut les respecter. C'est en se fondant sur des preuves qu'il faut leur ajouter foi.

Depuis un certain nombre d'années, j'ai eu l'occasion de discuter souvent avec M. Godsoe et ni lui, ni son prédécesseur, n'a indiqué une seule fois être philosophiquement réfractaire aux fusions. Dans le mémoire qu'il a présenté au groupe de travail MacKay il y a un an, il a demandé expressément que les options politiques permettent les fusions. Je ne sais trop ce qui s'est produit depuis le 23 janvier pour que sa philosophie change à ce point. On peut faire toutes sortes de suppositions, mais il serait peu judicieux de ma part de me livrer à ce jeu.

Le sénateur Angus: Je lui ai posé une question directe à ce sujet hier. Je lui ai demandé: «Qu'est-ce qui vous a fait changer d'avis si vous avez changé d'avis?» Tout dépend de quel côté la tartine est beurrée. On peut prêcher pour telle paroisse aujourd'hui et demain ce pourrait être pour la paroisse voisine.

Si j'ai bien compris, il s'en est bien sorti en disant qu'il était un PDG professionnel qui faisait ce qui était mieux pour ses actionnaires à n'importe quel moment.

M. Barrett: Voilà qui en dit long. Il a tout à fait raison, je le lui accorde. Mais allons un peu plus loin. Admettons que je sois un PDG et que je vois des concurrents faire certaines choses sur le marché. Si je trouve que c'est idiot, je m'en féliciterai. Si je vois un concurrent qui fait quelque chose de mauvais pour ses clients, je vais l'encourager. Et je vais ensuite essayer de le poignarder dans le dos pour lui prendre ses clients.

Voilà plusieurs mois que je mets M. Godsoe au défi de répondre à cette question sans succès. Il n'y a que deux possibilités. Ou bien il pense que la banque fusionnée offrira mieux à ses clients ou au contraire pire. Dans ce dernier cas, il a une possibilité de concurrence incroyable et il serait tout à fait ridicule de sa part d'essayer d'empêcher la chose en tant que PDG, pour ses actionnaires et ses employés, notamment. Mais s'il pense qu'elle offrira mieux, ses arguments ne tiennent plus debout. Je n'arrive pas à obtenir une réponse à cette question. Je vous demanderais de ne pas insister car il est pour moi malaisé de discuter de ce sujet.

Le sénateur Angus: Que dire de la «grosseur»; de l'argument voulant que ce qui est plus gros est mieux et de l'exemple belge, entre autres? Sans trop simplifier, quel est votre avis sur les possibilités de nouvelles transactions comme celle que vous proposez? Il n'est peut-être pas nécessaire de changer. Je n'ai pas vu tous les détails. Ce n'est pas vraiment notre travail. Pour l'instant, on ne nous a pas demandé d'analyser la chose.

Is it your general testimony that if we do not allow transactions of this nature, we will miss the boat and the price we pay will follow the Belgium example — that is, there will be no major Canadian players in the banking business?

Mr. Barrett: I absolutely believe that. This is not a recent thing. I have been on record publicly on that since 1994. I passionately believe that this is an issue for Canada. It is in the Canadian national interest. It is a proxy for a challenge faced by most of our industries.

I know this committee has travelled the world to study banking systems, so some of this will resonate with you. I would ask you to keep in mind that we benefit hugely from being cheek by jowl with the most powerful nation on earth. NAFTA was a very smart move and it is been great for Canada. Seventy per cent of the population now agree.

Senator Angus: That was a fine initiative from the great Mulroney government.

Mr. Barrett: Do not draw me into that. The Liberal government also signed NAFTA, the MAI and WTA and all those trade agreements. We have usually benefited as a nation from multilateralism.

On the other hand, you are one hour north of a country that houses the most powerful organizations on earth, right across the board. They decided 10 years ago that their banking system would have hegemony in the world. That is why they promoted public policy to create consolidation.

Someone might say that competition is not a big deal and that they will not come. One hour south of us, the Americans are forming some of the most massive and best-in-class financial institutions in the world. Their aspirations are tri-polar, in Asia, Europe and the United States. It is unbelievably dangerous naivety to think that they will ignore the North. Walmart did not. Home Depot did not. Then there is a bogeyman thrown up by some critics about over-concentration. This debate in some respects is no longer a debate about just the banks. The MacKay task force report and the Competition Bureau, which has yet to rule, have said that this must be examined and that the right way to look at it is not the share of banks. If that were true, you would break up Canada Trust, which has 100 per cent of the trust market.

It would be ludicrous to suggest something like that. When you look through it, the only thing that matters is what degrees of concentration exist and what product lines exist. If you take deposit-taking, lending, mortgages, et cetera, the Bank of Montreal today has about 9 or 10 per cent of the market in most product lines. The Royal is a bit bigger. Between the two of us, we have 20 to 25 per cent. I have never read a concentration theory in the world that would find 20 to 25 per cent of any market to be egregious.

I do not know yet. I am not presuming how the Competition Bureau will rule. Why not wait for them? These debates are being held on "too big to fail" and "safety and soundness" while our

Voulez-vous dire de façon générale que si nous ne permettons pas les transactions de cet ordre, nous allons manquer le train et que le prix que nous allons payer ressemblera à l'exemple de la Belgique — à savoir qu'il n'y aura plus de gros joueurs canadiens dans le secteur bancaire?

M. Barrett: C'est tout à fait mon avis et il n'est pas nouveau. Je le dis publiquement depuis 1994. Je pense très sincèrement que c'est une question qui concerne le Canada. C'est dans l'intérêt national canadien. C'est un pouvoir qui permet de relever le défi auquel sont confrontés la plupart de nos secteurs.

Je sais que le comité a voyagé à l'étranger pour étudier les systèmes bancaires et qu'il va donc comprendre cela. Je vous demanderais de ne pas oublier que nous pourrions tirer des avantages énormes à nous trouver côte à côte avec les nations les plus puissantes de la terre. La signature de l'ALENA a été une décision très intelligente qui a été très profitable au Canada. Soixante-dix pour cent de la population en convient maintenant.

Le sénateur Angus: C'était une bonne initiative du grand gouvernement Mulroney.

M. Barrett: Ne m'obligez pas à entrer dans ce débat. Le gouvernement libéral a aussi adhéré à l'ALENA, à l'AMI, à l'OMC et autres accords commerciaux du même genre. Notre pays a généralement tiré profit du multilatéralisme.

Par ailleurs, vous êtes à une heure d'un pays qui compte les organisations les plus puissantes du monde, dans tous les domaines. Ses dirigeants ont décidé il y a 10 ans que leur système bancaire allait dominer la planète. C'est pourquoi ils ont favorisé une politique publique qui a permis les regroupements.

D'aucuns pourront dire que la concurrence n'est pas une grosse affaire et qu'ils ne vont pas venir. À une heure au sud de notre pays, les Américains sont en train de constituer les institutions financières les plus importantes et les meilleures du monde. Elles visent trois marchés: l'Asie, l'Europe et les États-Unis. C'est faire preuve d'une naïveté très dangereuse que de penser qu'elles vont ignorer le nord. Walmart ne l'a pas fait. Home Depot ne l'a pas fait. Et certains critiques lancent le spectre de la surconcentration. À certains égards, le débat ne porte plus uniquement sur les banques. Le rapport du groupe de travail MacKay et le Bureau de la concurrence, qui doit toujours prendre une décision, ont décrété qu'il fallait étudier la question et que pour bien le faire, il ne fallait pas laisser les banques intervenir. Si c'était vrai, vous démoliriez Canada Trust qui a 100 p. 100 du marché fiduciaire.

Il serait ridicule de suggérer une telle chose. À bien y regarder, la seule chose qui compte, c'est l'importance des concentrations qui existent et les lignes de produits qui existent. Si vous prenez les dépôts, les prêts, les prêts hypothécaires, et cetera, la Banque de Montréal a aujourd'hui environ 9 ou 10 p. 100 du marché pour la plupart des lignes de produits. La Banque Royale en a un peu plus. À nous deux, nous en avons entre 20 et 25 p. 100. Je n'ai encore jamais rien lu qui concerne la théorie des concentrations et qui indique qu'une part de 20 à 25 p. 100 du marché est exagérée.

Pas jusqu'ici, que je sache. Je ne veux pas faire des suppositions à l'avance sur la décision du Bureau de la concurrence. Pourquoi ne pas l'attendre? Nous discutons des

government agency, called OSFI, which is one of the most respected in the world, will tear that apart and opine on it for us all. We have a Competition Bureau, which again is a government agency that will opine on concentration. So why are we having these debates pre-emptive of a process that is already laid out for us, and which will produce the answers one way or the other?

Senator Angus: Our role, as the chairman will underline, is not to project that debate on the mergers but rather on the vision, which you started.

Mr. Barrett: My vision would be to let the market economy operate, provided that the national interest is paramount and provided that there is nothing about it that could be abusive to customers. I see nothing but a brighter future for customers. However, whether we are a winner or loser in it, it will be better for customers.

Senator Kenny: I was intrigued by your comment that when you see a competitor doing something foolish, you applaud them.

Mr. Barrett: I was being humorous.

The Chairman: In our business, we do exactly the same thing.

Senator Kenny: Since you put Mr. Godsoe in with the Flat Earth Society and visiting Graceland, does this mean that at night you secretly think he is right?

Mr. Barrett: I do not understand the question.

Senator Kenny: I will go at it again slowly. You told us that when you see a competitor doing something which you think is foolish, you publicly applaud him. You are not applauding Mr. Godsoe. You are attacking Mr. Godsoe.

Mr. Barrett: No, I am not at all. Let us turn that around. That is an unfair characterization. I thought we were having a little bit of fun.

Let me say this. We have gone before every committee and every hearing with a positive vision of what we want to do. We have not gone forward with a vision of what someone else should not be doing. I would ask that people come forward with their vision. He may have a different strategy than we do today. I respect that. Therefore, why would he be concerned? If small is beautiful and we are wrong, then he should not be concerned.

I keep hearing the Goldilocks principle, that we will be too big in Canada but too small to go anywhere abroad. I am having trouble reconciling the arguments. It is his point of view. I am not here to attack the Bank of Nova Scotia but you are forcing me to defend myself, even though no strategy or vision was put forward by that one critic. I am forced to respond to what I think is misleading information being given out for whatever reason.

«entreprises trop grosses pour échouer» et «de solidité et de viabilité» alors qu'un organisme gouvernemental, le BSIF, qui est l'un des plus respectés du monde, ne va pas en tenir compte pour prendre une décision qui nous touchera tous. Nous avons un Bureau de la concurrence qui est encore une fois un organisme gouvernemental et qui tranchera sur les concentrations. Pourquoi donc avoir ces discussions avant que ne s'applique un processus que nous connaissons déjà et qui va donner les réponses dans un sens ou dans l'autre?

Le sénateur Angus: Notre rôle, comme l'a précisé notre président, n'est pas de ramener la discussion sur les fusions, mais au contraire sur la vision, sur laquelle vous avez commencé.

M. Barrett: Ma vision consisterait à laisser l'économie du marché jouer, dans la mesure où l'on place au-dessus de tout l'intérêt national et où rien dans le processus ne sera au détriment des clients. Je ne puis voir qu'un meilleur avenir pour les clients. Que vous y gagniez ou que vous y perdiez, la situation sera meilleure pour les clients.

Le sénateur Kenny: J'ai été intrigué par votre remarque voulant que lorsque vous voyez un concurrent faire quelque chose d'idiot, vous le félicitez.

M. Barrett: Je plaisantais.

Le président: C'est exactement ce que nous faisons dans notre métier.

Le sénateur Kenny: Étant donné que vous mettez sur le même plan M. Godsoe, la Flat Earth Society et une visite à Graceland, cela veut-il dire que vous pensez secrètement qu'il a raison?

M. Barrett: Je ne comprends pas votre question.

Le sénateur Kenny: Je vais recommencer en allant plus doucement. Vous nous avez dit que lorsque vous voyez un concurrent faire quelque chose que vous jugez idiot, vous le félicitez publiquement. Vous ne félicitez pas M. Godsoe. Vous l'attaquez.

M. Barrett: Pas du tout. Redressons la barre. C'est me faire dire ce que je n'ai pas dit. Je croyais qu'on plaisantait.

Écoutez, nous nous sommes présentés devant tous les comités et à toutes les audiences avec une vision positive de ce que nous voulons faire. Nous n'avons pas proposé de vision concernant ce que les autres ne devraient pas faire. J'aimerais que chacun vienne proposer sa vision. Peut-être a-t-il une stratégie différente de la nôtre aujourd'hui. C'est son droit. Dans ce cas, pourquoi aurait-il des inquiétudes? Si tout ce qui est petit est mieux et que nous avons tort, il ne devrait pas s'inquiéter.

On ne cesse de mettre de l'avant le principe de Boucles d'or, à savoir que nous serons trop gros pour le Canada mais trop petits pour aller n'importe où à l'étranger. J'ai du mal à concilier ces deux arguments. C'est son avis. Je ne suis pas venu ici pour attaquer la Banque de la Nouvelle-Écosse, mais vous m'obligez à me défendre, même si le critique en question n'a proposé ni stratégie ni vision. Je suis contraint de réagir à ce que je considère comme des informations trompeuses qu'on donne. Dieu sait pourquoi.

Senator Tkachuk: You made a comment that we should be waiting for OSFI and the Competition Bureau. They are so smart and so bright and so competent. Do you say that Canadians do not have a say in this debate — that we should not be discussing the merger?

Mr. Barrett: I am not saying that. I am saying that the government has started a process of review. That process, by the way, is not unique to the merger. By law, the Competition Bureau will weigh in on any combinations or permutations of business behaviour in order to assure Canadians, regulators and policy makers whether or not any undue concentration exists. That is their raison d'être, and they have no axe to grind. It is a little premature to be debating whether there is undue concentration or not before we have heard from an expert agency, appointed by government, which does nothing else but examine that issue.

I remind you that if there are hurdles of safety, soundness and competition, then there will be public hearings specific to the bank merger in which public concerns will be addressed. We have said that we are looking forward to producing the public-interest impact-assessment document, which I hope will deal with any concerns the public may have.

Senator Kroft: As legislators and parliamentarians, we try to bring to this matter not only whatever expertise we can muster, but also what we encounter in our daily comings and goings, whether as business associates, golf buddies or whatever. I like to think that part of my job is to ask the questions that those people would ask if they had the opportunity to be here.

Based on my own anecdotal evidence of what people think, I must tell you that at this point I find very few people — in particular business people, as almost everyone is today — who would say that they support the merger. My progress report to you is that you are still a long way from shore on that account.

In that context, I should like to invite you to comment on one or two things that may be of comfort to some of those people and may help turn them around. Unquestionably, the underlying thought that disturbs most Canadians is the idea that, as a country, we would allow ourselves to be reduced to having two banks. You may say that it will not be two; that there will be more. MacKay will say the whole system is designed for new competition to enter.

However, the time factor says that it will be a long time before Canada Trust, or the credit union movement by its own admission, will be able to provide full and broad competition.

In my experience, Canadians are concerned about the prospect of just two banks, either because of a lack of choice or because of the possibility of one's failure. That is the kind of argument that is being brought forward — one involving not the security and

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit que nous devrions attendre la décision du BSIF et du Bureau de la concurrence. Ils sont si intelligents, brillants, compétents. Voulez-vous dire par là que les Canadiens n'ont pas leur mot à dire dans ce débat — que nous ne devrions pas discuter des fusions?

M. Barrett: Ce n'est pas ce que je dis. Je dis que le gouvernement a entamé un processus d'examen. Soit dit en passant, ce processus n'est pas propre aux fusions. En vertu de la loi, le Bureau de la concurrence va évaluer toutes les combinaisons ou permutations d'entreprises afin de garantir aux Canadiens, aux autorités réglementaires et aux décideurs qu'il n'existe pas de concentration induite. C'est sa raison d'être et il n'a pas d'intérêt personnel. Il est un peu prématuré de se demander s'il y a une concentration induite ou non avant d'avoir entendu la décision d'un organisme spécialisé, nommé par le gouvernement, qui ne fait rien d'autre que d'étudier ce genre de questions.

Je vous rappelle que s'il y a des problèmes de solidité, de viabilité et de concurrence, il y aura des audiences publiques portant précisément sur les fusions bancaires pour traiter des problèmes que cela pose pour l'intérêt public. J'ai dit que nous serons très heureux de présenter le document d'évaluation des répercussions sur l'intérêt public qui, je l'espère, répondra à toutes les inquiétudes que la population canadienne pourrait avoir.

Le sénateur Kroft: En tant que législateurs et parlementaires, nous essayons de faire participer aux débats non seulement tous les experts que nous pouvons trouver, mais aussi les gens que nous rencontrons dans nos démarches quotidiennes, qu'il s'agisse d'associés professionnels, de compagnons de golf ou autres. Il me semble que mon travail consiste à poser les questions que ces gens pourraient poser s'ils avaient l'occasion de comparaître devant nous.

D'après les exemples sporadiques que j'ai de l'opinion de la population, je dois vous dire que pour l'instant je constate qu'il y a très peu de gens — notamment d'entrepreneurs comme presque tout le monde l'est aujourd'hui — qui soient favorables à la fusion. Le rapport d'étape que je pourrais vous faire est que vous êtes encore bien loin de votre but à ce chapitre.

À cet égard, j'aimerais vous inviter à me dire ce que vous pensez d'une ou deux choses qui pourraient rassurer certaines de ces personnes et les aider à changer d'avis. Il va sans dire que ce qui dérange la plupart des Canadiens c'est l'idée que nous puissions, dans notre pays, n'avoir que deux banques. Vous pourriez rétorquer qu'il n'y en aura pas que deux, qu'il y en aura davantage. M. MacKay pourrait dire que l'ensemble du système est conçu pour permettre à des nouveaux concurrents de participer.

Mais le facteur temps nous indique qu'il faudra attendre beaucoup avant que Canada Trust ou le mouvement des caisses de crédit comme il l'a lui-même admis, puisse offrir une concurrence générale pour tous les services.

D'après l'expérience que j'ai, les Canadiens s'inquiètent à l'idée de n'avoir que deux banques, que ce soit parce qu'il y aura peu de choix ou parce qu'il sera possible que l'une d'entre elles fasse faillite. C'est le genre d'argument qu'on nous présente; il ne

soundness of the bank, but rather the security and soundness of the system.

What comfort might you bring to Canadians at the prospect of there being two extremely large institutions relative to the rest of the field?

Mr. Barrett: In the end, the proof will be whether the Canadian public benefits and sees tangible benefits as a result of these mergers. I believe that they will, and that we will be able to convince them of that.

The issue of concentration in the MacKay task force report points out that there is a misperception that the banks dominate financial services. That is because banks are so ubiquitous in this country. The MacKay task force report points out that we have less than 50 per cent of the financial services assets in the country.

I think there is a question of granularity. If you move into any of the urban and suburban areas — cities and good-sized towns — you will find 10 competitors. Where it starts to get worrisome is in more rural areas where you are the only bank in town or where there are only two. We have already made public commitments to those people that we will not close any of the rural branches. I have put posters up in every town that was involved, as has John Cleghorn. We have signed in blood, if you like, that they will not be denied service.

The challenge for Canadians will not be one of choice. They will have lots of choice.

With regard to the second part of your question in which you ask: What if one fails? Again, you must look at the anatomy of why banks fail. In many respects, history indicates that "too small to survive" is a bigger problem than "too big to fail," if the history of bank failures since the 19th century is any indication.

To give you an example, a major bank has not failed in Canada since 1920, which means Canada came through the 1930s without a major bank failure. We have an outstanding supervisory and regulatory regime in the country. The two institutions involved are AA rated. They would have a combined capital base of \$25 billion before you would ever get anywhere close to a loss.

I argue that when you combine banks that are strong to begin with, you reduce the risk of failure.

The other thing that is terribly important is the risk profile and risk management philosophy of the banks. The other reason banks fail is because bank chairmen go crazy. They over-concentrate their risk or they get into undue concentrations of risk in any given sector, such as industry, derivatives, products, or whatever.

Last year, in terms of risk management, the Bank of Montreal was rated by independent agencies as one of the top three banks in the world. The Royal Bank is right up there as well. Thus, we

concerne donc ni la solidité ou la viabilité de la banque, mais plutôt la solidité et la viabilité du système.

Que pourriez-vous dire aux Canadiens pour les rassurer en ce qui concerne l'éventualité de l'existence de deux institutions de très grande taille s'opposant à tout le reste du secteur?

M. Barrett: Il s'agira en définitive de savoir si le public canadien trouvera des avantages et des avantages tangibles à ces fusions. Je crois que ce sera le cas et que nous pourrions l'en convaincre.

Dans le rapport du groupe de travail MacKay, à la partie concernant les concentrations, on indique que l'on se fait une idée fausse en pensant que les banques dominent le secteur des services financiers. Cela est dû à ce que les banques sont omniprésentes dans notre pays. Le rapport du groupe de travail MacKay montre qu'elles détiennent moins de 50 p. 100 de l'actif des services financiers du pays.

C'est à mon avis une question de granularité. Si vous allez dans les zones urbaines et dans les banlieues — c'est-à-dire dans les grandes villes et les villes de taille moyenne — vous trouverez 10 concurrents. Là où les choses sont plus inquiétantes, c'est dans les régions rurales où vous êtes la seule banque de la ville, à moins qu'il n'y en ait deux. Nous nous sommes déjà engagés publiquement à ne fermer aucune de nos succursales rurales. Nous avons mis des affiches dans toutes les localités concernées, comme John Cleghorn. Nous avons fait un pacte du sang, si vous voulez, en promettant de ne pas retirer nos services.

Le problème, pour les Canadiens, ne sera pas un problème de choix. Ils auront énormément de choix.

En ce qui concerne la deuxième partie de votre question où vous demandez ce qui se passerait si l'une d'elles faisait faillite, il faut encore une fois voir les raisons qui font que les banques font faillite. À de nombreux égards, l'histoire montre qu'être «trop petit pour survivre» constitue un plus gros problème que d'être «trop gros pour échouer», si l'on peut se fier aux différentes faillites bancaires qui ont eu lieu depuis le XIX^e siècle.

Pour vous donner un exemple, aucune grande banque n'a fait faillite au Canada depuis 1920, ce qui veut dire que le Canada a réussi à passer les années 30 sans qu'une grande banque fasse faillite. Nous avons dans notre pays un régime extraordinaire de surveillance et de réglementation. Les deux institutions concernées ont la meilleure cote. À elles deux, elles ont un capital de base de 25 milliards de dollars à leur actif avant que l'on puisse parler de perte imminente.

Il me semble que lorsqu'on regroupe des banques qui sont solides au départ, on réduit le risque de faillite.

L'autre chose qui est très importante, c'est la théorie des banques concernant le profil et la gestion des risques. L'autre raison qui fait que les banques font faillite, c'est lorsque leur président devient fou. Il concentre exagérément les risques ou se met à concentrer des risques de façon indue dans un secteur donné comme l'industrie, les produits dérivés, les produits, et cetera.

L'année dernière, la Banque de Montréal a été placée parmi les trois meilleures banques au monde par des organismes indépendants pour la gestion des risques. La Banque Royale se

have two banks whose number-one priority is individuals and small to medium-sized companies that are inherently diversified, and 75 per cent of our business is in that area. Therefore, the risk profiles of both banks are very strong.

The theoretical possibility of a failure is always there, but the probability is very low. History would support that, as would the ratings that the banks enjoy.

Forging a much stronger, bigger and more diversified bank with quite conservative risk management practices and policies is very good news. Further, the increasing transparency and disclosure by banks that regulators and the SEC and OSC are demanding on the granularity of the risk being taken and the potential under a disaster scenario provide additional protection.

It is a theoretical possibility, but the probability is so low that I do not think it is one that should give you, sir — or your golf friends — undue concern.

Senator Kroft: On listening to your argument, my next question would be whether you have to be larger in order to compete effectively on the international stage. Could you give us examples or types of situations in which your modest size would leave you at a disadvantage, both in terms of your own institution and very much in terms of Canadian companies?

I would be interested in looking at the impact of this on the economy. A whole range of Canadian industry could be disadvantaged because its banker is too weak a player on the international stage.

Mr. Barrett: There are elements of that. Certainly, one's ability to underwrite risk is a function of one's capital. Therefore, if you are being prudent, you cannot bet your balance sheet on individual clients. The bigger the bank is as a percentage of its capital, the more risk it is able to absorb.

We will be moving forward in the weeks and months ahead. I have spoken publicly about a new bank for international business. We will talk about an export-import bank and how we can help Canadian exporters. A bigger bank is able to do more for its clients because it can safely underwrite a higher degree of support for that institution.

Senator Kroft: Is higher volume risk really the normal practice?

Mr. Barrett: That is increasingly so. Less risk is being warehoused, but we then have underwriting risk where you take on the commitment and then in turn you must syndicate that commitment out. There will be an underwriting risk limit because you must take into account what happens if the market backs up and you are stuck with the position you have just underwritten, even though you know you will syndicate it out.

Senator Kroft: For a large syndicated transaction on behalf of a multinational company, would you undertake 100 per cent of the

situe également à ce niveau. Nous avons donc deux banques dont la grande priorité est les particuliers et les petites et moyennes entreprises qui sont intrinsèquement diversifiés, et 75 p. 100 de nos activités se déroulent dans ce secteur. Le profil des risques pour les deux banques est donc excellent.

En théorie, la possibilité d'une faillite existe toujours, mais c'est une très faible probabilité. L'histoire tout comme le classement des deux banques le montrent.

C'est une excellente nouvelle que de voir se constituer une banque plus forte, plus importante et plus diversifiée qui a des pratiques et des politiques prudentes en matière de gestion des risques. De plus, une plus grande transparence et divulgation de la part des banques, comme l'exigent les autorités réglementaires, la SEC et l'OSC concernant l'importance des risques pris et les possibilités en cas de catastrophe constituent une garantie supplémentaire.

C'est théoriquement possible, mais la probabilité est si faible que je ne pense pas qu'elle doive vous donner à vous, monsieur — ou à vos amis golfeurs — des inquiétudes excessives.

Le sénateur Kroft: Compte tenu de votre argument, je dois vous demander ensuite s'il faut être plus gros pour pouvoir être un concurrent efficace sur la scène internationale. Pourriez-vous nous donner des exemples ou des types de situations où votre taille modeste vous placerait dans une position désavantageuse; je veux parler de votre propre institution et peut-être encore plus des sociétés canadiennes?

J'aimerais savoir quel effet cela a sur l'économie. Tout un ensemble d'entreprises canadiennes pourraient être défavorisées parce que leur banquier est un joueur trop faible sur la scène internationale.

M. Barrett: C'est en partie cela. En effet, la capacité de couvrir un risque est fonction du capital. Ainsi, si vous êtes prudent, vous ne pouvez pas miser votre bilan sur des clients individuellement. Plus la banque est importante en ce qui concerne le pourcentage de son capital, plus elle est capable d'absorber de risques.

Nous allons bouger dans les semaines et les mois à venir. J'ai parlé publiquement d'une nouvelle banque pour les entreprises internationales. Nous allons parler d'une banque d'import-export et de la façon dont elle pourra être utile aux exportateurs canadiens. Une banque plus importante peut faire davantage pour ses clients parce qu'elle peut garantir sans problème un soutien plus grand pour cette institution.

Le sénateur Kroft: Est-il de pratique courante de prendre des risques plus importants?

M. Barrett: De plus en plus. On accumule moins de risques, mais il faut alors les garantir, c'est-à-dire prendre un engagement et ensuite consorcialiser cet engagement. Il y aura bien sûr une limite aux risques garantis car il faut prendre en compte ce qui se passe si le marché fait marche arrière et que vous restez pris avec la position que vous venez de garantir, même si vous savez que vous allez la consorcialiser.

Le sénateur Kroft: Pour une importante transaction consorcialisée au nom d'une multinationale, assumeriez-vous

front end of the risk and then lay it off for syndication after that, or would you not put the syndication package up front?

Mr. Barrett: I would do it both ways. Sometimes it is a function of competition, of who has the lead-bank position. The lending is not always profitable.

Senator Kroft: That is a calculation you make in terms of your available margin.

The Chairman: I want to make sure that I understood something which I inferred from your response to Senator Kroft's risk question. You spoke about the way information can be used to manage the risk by making the public understand the risk.

As you may know, this committee looked at the issue of the New Zealand regulatory system, where there is substantially more public disclosure and less regulation. We favour this system, and we think that it is probably a more intelligent system. I could have inferred, or perhaps I wanted to infer, from your answer to Senator Kroft that you would not necessarily be opposed to such a system.

Mr. Barrett: Not at all. If you permit a boast, the Bank of Montreal was rated as one of the leading corporate governance banks in the world. If you hold that position, you must have a strong commitment to transparency and disclosure. The stock market will discipline you on the basis of that.

I absolutely believe in more granularity and more exposure to the public and investors. I do not fear it at all because it will tend to favour the bank with a prudent risk profile. Therefore, we have a good incentive to have good granularity. Micromanagement by regulators would be terrible.

Senator Oliver: The forces of the free market have been good for the Canadian economy and consumers. When the CRTC has not regulated certain things in the telecommunications industry, it has been wonderful for consumers; the price has been kept down and they have had good service.

When I read the task force report, the one thing that sticks out is that they said that it would be good to have a new product, but let us regulate it. When you read the report, there is an overabundance of regulation that will tend to hurt consumers, slow the competitive forces and make things more difficult.

Yesterday, I asked Peter Godsoe if he agreed with Mr. Baillie and Mr. Flood who said that they found that the task force recommendations would create over-regulation, particularly in three areas: privacy standards, coercive tied selling and accountability statements.

What is your view on whether or not this will produce over-regulation and take more of your senior people's time and expense?

100 p. 100 du risque au départ et proposeriez-vous ensuite la consortialisation, ou proposeriez-vous la consortialisation au départ?

M. Barrett: Les deux à la fois. Cela dépend parfois de la concurrence, de la banque qui est la position de tête. Le prêt n'est pas toujours rentable.

Le sénateur Kroft: C'est un calcul que vous faites par rapport à votre marge disponible.

Le président: Je veux être bien sûr d'avoir compris quelque chose que j'ai déduit de votre réponse à la question du sénateur Kroft concernant les risques. Vous avez parlé de la façon d'utiliser l'information pour gérer les risques en les faisant comprendre au public.

Vous le savez peut-être, le comité a étudié le système de réglementation néo-zélandais selon lequel la divulgation publique est plus importante et la réglementation moins grande. Nous sommes favorables à ce système, et nous pensons qu'il est sans doute plus intelligent. J'aurais pu déduire, ou peut-être j'aurais voulu déduire, d'après votre réponse au sénateur Kroft que vous ne seriez pas nécessairement contre un tel système.

M. Barrett: Pas du tout. Si vous me permettez de me vanter, la Banque de Montréal a été classée parmi les chefs de file mondiaux pour la façon dont elle est administrée. Pour être dans une telle position, il faut prendre de sérieux engagements en ce qui concerne la transparence et la divulgation. La bourse vous punira en fonction de ça.

Je suis tout à fait favorable à une plus grande granularité et divulgation à l'intention du public et des investisseurs. Je ne le crains pas du tout car cela aurait tendance à favoriser la banque qui a un profil des risques plus prudent. Nous sommes donc très encouragés à avoir une bonne granularité. La microgestion par des organismes de réglementation serait affreuse.

Le sénateur Oliver: Les forces du marché libre ont été bonnes pour l'économie et les consommateurs canadiens. Lorsque le CRTC ne réglemente pas certaines choses dans le domaine des télécommunications, c'est extraordinaire pour les consommateurs; les prix restent bas et le service est excellent.

Lorsque je lis le rapport du groupe de travail, ce qui ressort, c'est qu'il serait bon d'avoir un nouveau produit mais qu'il nous faut le réglementer. En lisant le rapport, on voit qu'il y a une surabondance de réglementation qui sera probablement dommageable pour les consommateurs, qui ralentira le jeu de la concurrence et compliquera les choses.

J'ai demandé hier à Peter Godsoe s'il était d'accord avec M. Baillie et M. Flood qui estiment que les recommandations du groupe de travail entraîneraient une réglementation excessive, surtout dans trois domaines: les normes concernant la protection des renseignements personnels, les ventes liées avec coercition et les rapports concernant les responsabilités.

Pensez-vous que cela va effectivement créer une réglementation excessive, prendre plus de temps et coûter davantage à vos dirigeants?

Mr. Barrett: It could do all of those things. Perhaps I am a bit more sanguine than my colleagues and peers because we have had an operating presence on the ground in the United States since 1984. I have had to live with pretty draconian regulations down there, so perhaps I have come to be blasé.

Mr. McNally: The CRA legislation in the United States was wonderful public policy. It was enacted in the 1970s when the U.S. cities were deteriorating from the inside out. That sort of public policy forced the banks to pay attention to a subject that they should have been paying attention to for years, and it has worked well.

There are elements of legislation and regulation there, but I must tell you that the competition is fierce. Other than having to pay attention to things such as CRA legislation— which we do because we believe it is good business to do so — I do not spend much of my time doing anything other than trying to serve customers better than the competition does.

Mr. Barrett: I am trying to lift myself above the normal reaction I would have. I would love to have no regulations at all.

Senator Oliver: I hope you are not afraid to be critical because you need the Competition Bureau, the minister and the regulator for what you are trying to do. I am hoping that you can assist us with the public policy debate. Will there be too much regulation?

Mr. Barrett: I am not sure yet. For example, tied selling has already been passed into law and centred only on the banks, which is interesting; it must be legal everywhere else.

Senator Oliver: Tied selling, as recently proclaimed, is not the tied selling that was being discussed in the MacKay task force. MacKay recommends going much farther, as you know. Would you like to see what MacKay recommends, or are you pleased with what was just proclaimed?

Mr. Barrett: I must admit that I did not sweat all of the details of what might happen. I was looking at the broad public accountability statements. Those do not intimidate me because I have a different agenda or a different strategy. Some of my colleagues are concerned about the increased costs of regulation. However, I would argue that if that is the price we must pay for the acknowledgement that the Canadian financial services system is indeed one of the best in the world, then I will pay the price. I am not unduly concerned by it.

Senator Oliver: When Capital One appeared before the committee in the other place, they spoke about the future of banking not being built on bricks and mortar. They say that you will find many more niche players. Who wants to come in and spend a lot of money on bricks and mortar when they have one or two main products that they want to push?

M. Barrett: Cela pourrait avoir toutes ces conséquences. Je suis peut-être un peu plus virulent que mes collègues parce que nous avons l'expérience pratique des activités aux États-Unis depuis 1984. Il nous a fallu accepter une réglementation assez draconienne dans ce pays et je suis peut-être devenu blasé.

M. McNally: La législation concernant les CRA aux États-Unis a été une opération extraordinaire de politique publique. Elle a été mise en oeuvre dans les années 70 au moment où les villes américaines ont commencé à se détériorer complètement. Ce genre de politique publique a contraint les banques à prêter attention à un sujet dont elles auraient dû s'occuper depuis de nombreuses années, et cela a donné des résultats.

La législation et la réglementation sont donc en partie responsables, mais je dois vous dire que la concurrence est féroce. Indépendamment de respecter notamment la législation sur les CRA — ce que nous faisons parce que nous pensons que c'est une saine gestion des affaires — je ne passe pas beaucoup de temps à faire autre chose qu'à essayer de mieux servir mes clients que mes concurrents.

M. Barrett: J'essaie de faire mieux que de réagir comme je le ferais normalement. J'adorerais qu'il n'y ait absolument pas de réglementation.

Le sénateur Oliver: J'espère que vous n'avez pas peur de vous montrer critique parce que vous avez besoin du Bureau de la concurrence, du ministre et des autorités réglementaires pour ce que vous essayez de faire. J'espère que vous pouvez nous aider à avancer dans ce débat sur la politique publique. Y aura-t-il réglementation excessive?

M. Barrett: Je n'en suis pas encore sûr. Par exemple, les ventes liées ont déjà fait l'objet de mesures législatives qui ne visent que les banques, ce que je trouve amusant; ce doit être légal partout ailleurs.

Le sénateur Oliver: Les ventes liées, comme le veut la loi récemment adoptée, ne sont pas celles qui sont abordées par le groupe de travail MacKay. M. MacKay recommande d'aller beaucoup plus loin, comme vous le savez. Souhaiteriez-vous que l'on applique les recommandations MacKay à cet égard ou la loi qui vient d'être adoptée vous suffit-elle?

M. Barrett: Je dois admettre que je n'ai pas étudié dans le détail tout ce qui pourrait se passer. Je m'occupais des rapports sur les responsabilités envers le public de façon générale. Cela ne me fait pas peur parce que j'ai un programme différent ou une stratégie différente. Certains de mes collègues craignent une augmentation des coûts du fait de l'application de cette nouvelle recommandation. Je dirais quant à moi que si c'est le prix à payer pour faire admettre que le système des services financiers canadien est effectivement l'un des meilleurs du monde, je serais prêt à le payer. Mais cela ne m'inquiète pas outre mesure.

Le sénateur Oliver: Lorsque les représentants de Capital One ont comparu devant le comité de la chambre, ils ont dit que l'avenir des banques ne se construisait pas à coup de briques et de mortier. Ils ont dit qu'on allait trouver beaucoup plus de joueurs spécialisés dans certains créneaux. Qui voudrait venir dépenser de l'argent à payer des briques et du mortier alors qu'on souhaite vendre un ou deux produits essentiellement?

In terms of retail banking, you said that we must upgrade our delivery system as we move from a business that was once almost entirely centred on the branch to one that offers a wide choice of delivery channels, including the traditional branch.

What do you now see as the future of branch banking in view of what Bank One and some other American competitors are looking at doing?

Mr. Barrett: That is a dilemma, and one of the challenges is that you have a generational problem. We launched the first virtual bank in Canada as a pre-emptive strike because we sensed that foreigners would do it if we did not. Sure enough, a month later Dutch ING opened a virtual bank in Canada. We were right, but it was expensive to be right. As it turned out, launching a virtual bank is not cheap.

There is a challenge. Canadians will get very upset with you if you try to bully them into one form of distribution or the other. You must allow them to make a choice.

It is a bit generational. Our generation — particularly in communities such as Victoria where there are many seniors — does not want to play Beethoven's Fifth on a PC. They enjoy the relationship they have with their bankers. They want the high-touch, high-personal service. They do not want what they feel is the anonymity of machines or technology.

Technology is new technology only if it was invented after you were born. For our children, this stuff is as routine as a slide rule was when I joined the bank. There is no way the next generation will line up on pay days; there is no way they will pay their bills manually.

I just spent some time with a scientist from NCR's lab. Breathtaking advances are being made in technology. There is speech recognition, voice recognition, and even iris recognition. You will not need to be able to browse the net.

Senator Oliver: You are not quite getting my question. If Bank One can compete with you and does not need the infrastructure of a branch, how will you be able to compete? What will that do to the heavy infrastructure and shackles on you because you have this branch network? Will you keep your branches open as a result of it, and what new things will you do there?

Mr. Barrett: This is one of the dilemmas and it is a difficult concept for me to get across. You have hit the nail right on the head. When competitors come in, they tend to adopt a cream-skimming strategy. They centre on the urban areas with high population and target the more financially active and profitable customers. They keep their fixed costs low. For example, Wells Fargo is now competing for small business in Canada from a call centre in Denver.

Pour les opérations bancaires de détail, vous avez dit que nous devions moderniser notre système de prestation; tandis que nos activités étaient autrefois entièrement centrées sur les succursales, nous devons maintenant offrir un vaste choix de moyens d'accès, y compris la succursale traditionnelle.

Quel avenir voyez-vous maintenant pour les opérations bancaires dans les succursales à la lumière de ce que Bank One et quelques autres concurrents américains envisagent de faire?

M. Barrett: C'est un dilemme et l'un des défis vient de ce qu'il y a un problème de génération. Nous avons lancé la première banque virtuelle au Canada et cela représentait une frappe préemptive car nous avions l'impression que des étrangers le feraient si nous ne le faisions pas nous-mêmes. Effectivement, un mois plus tard, Dutch ING a ouvert une banque virtuelle au Canada. Nous avons eu raison, mais cela a coûté cher d'avoir raison. Il s'est avéré en effet que lancer une banque virtuelle est coûteux.

Il y a un défi. Les Canadiens ne seront pas contents si vous essayez de les forcer à utiliser une forme de distribution ou l'autre. Il faut leur permettre un choix.

C'est un peu une question de génération. Notre génération — surtout dans des collectivités comme Victoria où il y a de nombreuses personnes âgées — ne veut pas entendre la cinquième de Beethoven sur un ordinateur personnel. Ces personnes aiment entretenir des relations avec leurs banquiers. Elles veulent un service de qualité et très personnel. Elles ne veulent pas l'anonymat que semblent à leur avis conférer les machines ou la technologie.

La technologie est nouvelle seulement si elle a été inventée après votre naissance. Pour vos enfants, ce genre de choses est aussi courant que la règle à calcul lorsque je suis arrivé à la banque. Il est hors de question que la nouvelle génération fasse la queue le jour de paie; il est hors de question qu'elle règle ses factures manuellement.

J'ai passé quelque temps récemment avec un chercheur du laboratoire de NCR. Dans le domaine technologique, on est en train de réaliser des progrès époustouflants. Les machines sont capables de reconnaître la parole, la voix, de lire l'iris. Il ne sera plus nécessaire de pouvoir naviguer sur Internet.

Le sénateur Oliver: Vous n'avez pas tout à fait compris ma question. Si Bank One peut vous faire la concurrence sans avoir besoin de l'infrastructure d'une succursale, comment allez-vous pouvoir soutenir cette concurrence? Quel effet cela aura-t-il sur la lourde infrastructure et les chaînes qui vous lient à cause de votre réseau de succursales? Allez-vous tout de même conserver vos succursales; qu'allez-vous faire de nouveau?

M. Barrett: C'est l'un des dilemmes auxquels nous sommes confrontés et c'est une idée qu'il m'est difficile de faire comprendre. Vous avez fait mouche. Lorsque des concurrents arrivent, ils ont tendance à adopter une stratégie d'écramage. Ils visent les zones urbaines où la population est plus dense et ciblent les clients plus actifs et plus rentables financièrement. Leurs frais fixes restent ainsi peu élevés. Par exemple, Wells Fargo est en train de solliciter les petites entreprises canadiennes à partir d'un centre téléphonique situé à Denver.

I am concerned about people such as the Dutch ING. We are the ones with the physical distribution network in the B, C, and D communities. That is why, as I have said in the past, this is not a contest between mergers and the status quo. That is a very difficult point to get across. People think that we have the choice to stay the way we are or allow the mergers. If the mergers do not go through, restructuring will happen. I worry that, if we do not get our efficiency and our productivity in order and keep pace with the competition, they will take our better customers and we will be left with the less profitable ones — who are increasingly difficult to cross-subsidize — and we will marginalize our rural and small-town operations. We will die a death of 1,000 cuts. You lift a mortgage from here, a credit card from there, a small business loan from here. Before you know it, your total network starts to wobble because it is focused on the cities.

The strategic response of a businessman confronted with that is to decide whether you want to be all things to all people, which John Cleghorn and I do want to be. We want that because of our history of being a nationwide, sea-to-sea-to-sea bank. We prefer that option to the niche strategy. However, you can absolutely adopt a niche strategy. I am just not sure that people understand the strategic implications of what a niche strategy might mean for Canada.

Senator Oliver: And what it might mean to you and your branches.

Mr. Barrett: Yes.

Senator Stewart: My question arises from questions asked by other senators, particularly Senators Kroft and Oliver.

I have the impression that soon after your proposed merger was announced, there was considerable emphasis — in what you said publicly — on you being a flag bearer around the world. Today, you did not push that very hard. Rather, you have pushed the implications of new technology. Just now, in response to Senator Oliver, you said that you are very uneasy, indeed worried, about the impact of new technology, which will introduce players into Canada who will pick off profitable niches.

Is this just prudent forward thinking, or can you give examples from the recent past that show that this new technology has already affected upon your business? Perhaps it is both foresight and hindsight.

At one time, you talked about the dangers to the Canadian banking system that the new technology may pose unless the system changes. Then, in answering Senator Kroft, you talked about the tangible gains. That was not protection; it was ambitious.

Could you tell us more? You have talked about the new technology. Have you any specific examples that would help to sustain your case?

Je m'inquiète de gens comme Dutch ING. C'est nous qui maintenons matériellement le réseau de distribution dans les localités B, C et D. C'est pourquoi, comme je l'ai dit dans le passé, il ne s'agit pas d'un concours entre les fusions et le statu quo. C'est quelque chose qu'il est beaucoup plus difficile de faire comprendre. Les gens pensent que nous avons le choix de maintenir la situation actuelle ou de permettre les fusions. Si les fusions ne sont pas acceptées, il y aura des restructurations. Je crains que, si nous ne pouvons pas obtenir l'efficacité et la productivité voulues pour rester au niveau de nos concurrents, ils vont prendre nos meilleurs clients et nous conserverons les moins rentables — pour lesquels il est de plus en plus difficile d'arriver à un interfinancement — et nous allons marginaliser nos succursales des zones rurales et des petites villes. Nous mourrons de 1 000 coupures. On arrache un prêt hypothécaire ici, une carte de crédit là, un prêt à une petite entreprise ailleurs. Avant qu'on ne s'en rende compte, l'ensemble du réseau commence à chanceler parce qu'il est centré sur les villes.

La réaction stratégique d'un entrepreneur vivant une telle situation est de savoir si l'on veut être tout pour tout le monde, ce que John Cleghorn et moi-même voulons être. Nous le voulons à cause de notre passé de banque nationale couvrant tout le pays d'un océan à l'autre. Nous préférons cette option à la stratégie des créneaux. Mais il est tout à fait possible d'adopter une stratégie de créneaux. Je ne suis pas tout à fait certain que la population comprend les implications stratégiques que pourrait avoir une stratégie de créneaux pour le Canada.

Le sénateur Oliver: Et qu'elle pourrait avoir pour vous et vos succursales.

M. Barrett: Oui.

Le sénateur Stewart: Ma question découle de celles qu'ont posées les autres sénateurs, notamment les sénateurs Kroft et Oliver.

J'ai l'impression que peu après l'annonce de la fusion proposée, on a beaucoup insisté — dans ce que vous avez déclaré publiquement — sur le rôle de porte-drapeau pour le reste du monde. Aujourd'hui, vous n'avez pas poussé cette idée très loin. Vous avez plutôt insisté sur les implications de la nouvelle technologie. Pour répondre au sénateur Oliver, vous venez de dire que vous êtes très mal à l'aise, même inquiet des répercussions de la nouvelle technologie car elle va permettre à d'autres joueurs de venir au Canada prendre vos créneaux rentables.

Est-ce que c'est la prudence qui vous dicte cela uniquement en pensant au long terme ou pouvez-vous nous donner des exemples récents qui montrent que la nouvelle technologie a déjà eu des répercussions sur vos activités? C'est peut-être à la fois la prévoyance et la réflexion après coup qui en sont à l'origine.

À un moment donné, vous avez parlé des dangers que pouvait poser pour le système bancaire canadien la nouvelle technologie à moins que le système ne change. Puis pour répondre au sénateur Kroft, vous avez parlé de gains tangibles. Ce n'est pas se poser en protecteur, mais en ambitieux.

Pouvez-vous nous en dire plus? Vous avez parlé de la nouvelle technologie. Avez-vous des exemples précis pour appuyer vos arguments?

Mr. McNally: As a proud Canadian working in the United States, I might use the perspective from south of the border in terms of the implications — both in Canada and in terms of our expansion in the United States and abroad.

In the last year in the United States, we have moved from regional consolidation to nationwide consolidation. It happened very quickly. As that has happened, very large institutions have been, and are being, assembled. As an example, the Bank of America, which just consummated its merger with Nations Bank last week, now has 40 million customers, compared to the Bank of Montreal and Harris Bankcorp who together have 7 million customers. They now have economies of scale in information technology and economies of skill in terms of the depth of resources brought to component lines of business.

I can assure you, from my day-to-day work in the marketplace, that a large number of both banks and non-banks are coming into Canada, and they are bringing information technology, cream-skimming and a non-branch-based approach. As we speak, the players are here right across the full range of financial services. These players are five to 15 times the size of our players.

Senator Stewart: On this point, the other day I was quite surprised to receive an AmEx card for Senate expenses. Is that an example of the competition that exists?

Mr. Barrett: We are always urging the government to keep costs down, so it should go for the best deal, and I do not want this to be interpreted as a criticism of government. As an example, however, the Bank of Montreal bid on the credit-card business of the Government of Canada. I wanted the prestige of winning that business and instructed my people to bid at the break-even point. I lost it, as did all the Canadian banks, to Citibank. We could not compete.

Then came the travel business, and we all lost that to American Express because of their scale. Their unit costs are lower and, therefore, they could price it better.

Senator Stewart: Let me ask this question, which I think you may have already answered. Were they able to underbid you because they were more cost-efficient, or because they used this as a loss leader?

Mr. Barrett: No, they were more efficient. Citibank has 50 million credit cards. I think we have 6 million.

Senator Stewart: Specific examples would be very helpful to us. You have made a general argument, which is somewhat convincing, but there is nothing like specific examples.

Mr. Barrett: I will give you one more, if I may. When Dutch ING came in with its virtual bank offering, it targeted only GICs. In the space of six months, a brand that was never heard of in Canada amassed \$800 million to \$1 billion of GIC money by

M. McNally: Étant donné que je suis un Canadien fier de l'être qui travaille aux États-Unis, je peux peut-être aller chercher chez nos voisins du sud des implications — à la fois au Canada et pour notre expansion aux États-Unis et à l'étranger.

Au cours de l'année écoulée, aux États-Unis, nous sommes passés du regroupement régional au regroupement national. Cela s'est fait très rapidement. Pendant que cela se faisait, de très grosses institutions ont été, et sont en train d'être, constituées. À titre d'exemple, la Bank of America, qui vient de fusionner avec la Nations Bank la semaine dernière, dispose maintenant de 40 millions de clients, alors que la Banque de Montréal et Harris Bankcorp ont ensemble 7 millions de clients. Elles bénéficient maintenant d'économies d'échelle en informatique et d'économies de compétences grâce à la variété des ressources qui sont amenées à leurs différents types d'activités.

Je peux vous garantir, d'après ce que je vois dans mes activités quotidiennes sur le marché, qu'un grand nombre de banques et d'autres entreprises viennent au Canada, y apportent l'informatique, l'écramage et ne pensent pas succursales. Au moment où je vous parle, les joueurs sont là dans l'ensemble des services financiers. Ces joueurs sont de cinq à quinze fois plus importants que les nôtres.

Le sénateur Stewart: À ce sujet, j'ai été très surpris dernièrement de recevoir une carte AmEx pour les dépenses du Sénat. Est-ce un exemple de la concurrence qui existe?

M. Barrett: Nous faisons toujours pression auprès du gouvernement pour qu'il maintienne au minimum ses coûts; il est donc logique qu'il accepte la meilleure offre, et je ne veux pas qu'on interprète cela comme une critique du gouvernement. Mais pour vous donner un exemple, la Banque de Montréal a fait une soumission pour la carte de crédit du gouvernement du Canada. Je voulais emporter cette affaire pour le prestige et j'ai donc donné l'ordre à mes collègues de soumissionner au seuil de la rentabilité. J'ai perdu, comme toutes les banques canadiennes, au profit de Citibank. Il ne nous a pas été possible de soutenir sa concurrence.

Puis il y a eu l'affaire des voyages et nous avons tous perdu face à American Express en raison de sa taille. Ses coûts unitaires sont inférieurs et il lui a été possible d'offrir un meilleur prix.

Le sénateur Stewart: Permettez-moi de vous poser la question suivante et peut-être y avez-vous déjà répondu. American Express a-t-elle fait une proposition plus avantageuse parce qu'elle a des coûts inférieurs ou parce qu'elle a fait de cette offre un article de réclame?

M. Barrett: Non, ses coûts étaient inférieurs. Citibank a 50 millions de cartes de crédit. Je crois que nous en avons 6 millions.

Le sénateur Stewart: Les exemples précis nous sont très utiles. Vous nous avez donné des arguments généraux, qui sont assez convaincants, mais il n'y a rien de tel que des exemples précis.

M. Barrett: Je peux vous en donner un autre, si vous me le permettez. Lorsque Dutch ING est arrivé avec son offre de banque virtuelle, elle ne visait que les certificats de placement garanti. En l'espace de six mois, une marque dont on n'avait jamais entendu

offering a higher price because they had no fixed-cost base. They drew off that \$1 billion in a very short period of time using a virtual bank approach on a narrow product market. There will be more of this as time goes on.

Senator Oliver: Banks should compete with banks. In your statement, you said you hoped that there would be a second tier of smaller regional banks. You will have no difficulty competing with them because of your size and expertise. It seems to me that the true test would be to bring in and let in more good foreign banks.

Earlier in your response to another senator's question, you said that there is, of course, the U.S. border. Walmart and Home Depot come up and compete easily, but banking is regulated. Citibank has looked at Canada before and they have not stayed.

If Canada and Canadians would be better served by having more large, international foreign banks in here to compete with the likes of you and the Royal Bank, what should be done, from the point of view of public policy, to get them here?

Mr. Barrett: There are some tricky issues for the regulator. I say that with respect.

Philosophically, I believe that you liberalize entry. Then there are issues of national treatment. Does the other country give you similar rights there? There are issues about the CDIC and the FDIC — deposit insurance. I think most of those can be overcome.

My view is that you should have open skies and permit the best players in the world — not just the Americans, but wherever they come from — to come into Canada to discipline domestic institutions. We think we can hold our own. We did so for many years.

The reason most banks did not come to Canada for many years is that they could not match the deal. It was a tough sell to the average Canadian, perhaps. The reality is that the only reason we would not get foreign competition would be because they could not get a competitive advantage.

I am saying that if you allow us to organize ourselves, we think we will be the best deal in town, which will keep some foreign banks out. That is not bad for Canadians. If we are not the best deal in town, we can be sure that every competitor in North America will crawl all over the customer base.

I am in favour of liberalization. We would have to look at things, such as permitting branching without creating subsidiaries.

parler auparavant au Canada a amassé entre 800 millions et 1 milliard de dollars de certificats de placement garanti en offrant davantage parce qu'elle n'avait pas de coûts fixes. Elle a obtenu ce milliard de dollars en très peu de temps en ayant recours à la banque virtuelle sur un marché très limité d'un produit. Cela se verra davantage avec le temps.

Le sénateur Oliver: Les banques devraient faire concurrence aux banques. Dans votre déclaration, vous dites que vous souhaitez qu'il y ait un deuxième niveau de banques régionales plus petites. Vous n'aurez aucun problème à leur faire la concurrence en raison de votre taille et de votre savoir-faire. Il me semble que l'épreuve véritable consisterait à faire venir et à autoriser à venir davantage de bonnes banques étrangères.

En réponse à une question posée plus tôt par un autre sénateur, vous avez dit qu'il y a bien sûr la frontière américaine. Walmart et Home Depot arrivent et font facilement de la concurrence, mais le secteur des banques est réglementé. La Citibank a déjà essayé de venir au Canada mais elle n'est pas restée.

Si le Canada et les Canadiens devaient être mieux servis si un plus grand nombre de banques étrangères importantes et internationales venaient faire concurrence aux gens comme vous et comme la Banque Royale, que faudrait-il faire, en matière de politique publique, pour les inciter à venir?

M. Barrett: Cela pose quelques problèmes difficiles aux autorités réglementaires. Et je le dis avec tout le respect qui leur est dû.

En théorie, je crois qu'on peut libéraliser en permettant davantage de participation. Il y a ensuite les problèmes de traitement national. Le pays d'où vient l'autre banque vous accorde-t-il des droits semblables sur son territoire? Il y a les problèmes de la SADC et de la FDIC — l'assurance-dépôts. Je crois que la plupart de ces problèmes peuvent être surmontés.

J'estime qu'on devrait appliquer la politique des cieux ouverts et permettre aux meilleurs joueurs du monde — pas seulement les Américains, mais les meilleurs de n'importe où — de venir au Canada forcer les institutions nationales à bien agir. Je crois que nous pouvons très bien nous débrouiller. Nous l'avons fait pendant de nombreuses années.

Si la plupart des banques ne sont pas venues au Canada pendant de nombreuses années, c'est parce qu'elles ne pouvaient pas offrir d'aussi bonnes conditions. Ça a peut-être été difficile à faire accepter aux Canadiens moyens. Mais la réalité veut que la seule raison pour laquelle nous n'avons pas eu de concurrents étrangers, c'est qu'ils ne pouvaient pas obtenir un avantage concurrentiel.

Ce que je veux dire, c'est que si vous nous autorisez à nous organiser, nous pensons pouvoir offrir mieux et c'est ce qui empêchera les banques étrangères de venir. Ce n'est pas mauvais pour les Canadiens. Si nous n'offrons pas mieux, nous pouvons être sûrs que tous les concurrents nord-américains vont se jeter sur notre clientèle.

Je suis pour la libéralisation. Il faudrait envisager des choses comme l'autorisation d'avoir des succursales sans créer de filiales.

The superintendent has to satisfy himself and the minister on the safety and soundness considerations. A year ago, the government announced its intention to liberalize the entry of foreign banks. They are coming in.

Deposit-taking is the critical variable. When we talk about all the things we do, the one thing that is of most concern to the regulator is the protection of the depositor.

Senator Oliver: If we could find a good way to permit the entry of more big foreign banks, would it be good for the Canadian financial system?

Mr. Barrett: I absolutely believe that. I believe that to be true because to do otherwise would be to deny Canadians the best possible deal. We do not try to make television sets that compete with Sony.

This is where I am coming from. I am passionate about this. All things being equal, as a nation, I would rather be a producer than an importer. Therefore, in a globalized world, we must ask ourselves, what strategic industries — which is a fancy term for sectors of the economy — will have sufficient comparative advantage to be able to hold their own, first in the defence of the home market, and second, abroad?

Senator Oliver: Communications is an example.

Mr. Barrett: I am concerned that if we do not restructure the industry in Canada, we will not have a competitive Canadian industry. I am concerned that we will end up as a branch plant or a suburb of the United States. I do not think we should allow that to happen.

The Canadian banking and insurance industries have been world-class for 200 years. I now feel that there is discontinuity and a threat. I would like to see them continue to be world players, and I would like the same for other sectors. I think we need public policy to promote that, not a policy that ties their hands behind their backs.

We do not want to get into multilateralism and ignore the flip side of this question, which is opening our markets to tough competitors. I am not saying, "Let the private sector have its way with Canadian policy or public policy," but we must have a policy that is neutral or friendly towards the formation of businesses in Canada that will be able to hold their own. This is what I termed "positive nationalism." Negative nationalism is to close the border and build the Wall of China. I have rappelled down the Wall of China, and it is not that impressive. That Rubicon has been crossed.

The issues confronting Canada in the 21st century relate to forestry, telecommunications, energy, manufacturing, auto dealers, auto makers and retailing. If we lose our wealth-creating sectors of the economy to foreigners, we will be a lesser country. I am saying that the MacKay report gives Canada a shot at continuing to be a globally competitive financial services industry.

Il faut donner satisfaction au surintendant et au ministre pour ce qui est de la solidité et de la viabilité. Il y a un an, le gouvernement a annoncé son intention de libéraliser le marché pour permettre aux banques étrangères de participer. Et elles viennent.

Les dépôts représentent une variable importante. Lorsqu'on parle de tout ce que l'on fait, ce qui inquiète le plus l'autorité réglementaire, c'est la protection du déposant.

Le sénateur Oliver: Si nous trouvons un moyen de permettre à davantage de grandes banques étrangères de participer, cela serait-il bon pour le système financier canadien?

M. Barrett: Je le crois sincèrement. Je pense que c'est vrai car agir autrement reviendrait à empêcher les Canadiens d'obtenir les meilleures conditions. Nous n'essayons pas de faire des téléviseurs qui fassent la concurrence à Sony.

C'est ce que je veux dire. C'est une question qui me passionne. Toute chose étant égale par ailleurs, en tant que pays, je préférerais être producteur qu'importateur. À l'heure de la mondialisation, nous devons donc nous demander quelles industries stratégiques — c'est une expression sophistiquée pour les secteurs économiques — seront en position concurrentielle suffisamment avantageuse pour pouvoir bien se débrouiller, premièrement en défendant leur marché national et ensuite à l'étranger?

Le sénateur Oliver: Les communications en sont un exemple.

M. Barrett: Je crains que faute d'une restructuration du secteur au Canada, nous n'aurons pas d'industrie canadienne concurrentielle. Je crains que nous ne finissions par être une succursale ou un faubourg des États-Unis. Je ne pense pas qu'il faille permettre à une telle chose d'arriver.

Les secteurs canadiens des banques et des assurances sont parmi les meilleurs depuis 200 ans. J'ai le sentiment qu'il y a actuellement rupture et menace. J'aimerais qu'ils continuent à être des joueurs mondiaux, et j'aimerais qu'il en aille de même pour les autres secteurs. Je pense que nous avons besoin d'une politique publique qui favorise ce genre de choses, et non d'une politique qui leur lie les mains derrière le dos.

Nous ne voulons pas nous lancer dans le multilatéralisme sans ignorer le revers de la médaille, c'est-à-dire l'ouverture de nos marchés à de sérieux concurrents. Je ne veux pas dire qu'il faille laisser le secteur privé agir à sa guise face à la politique canadienne ou publique, mais il nous faut avoir une politique qui soit neutre ou qui favorise la formation d'entreprises canadiennes qui soient capables de bien se débrouiller. C'est ce que j'ai appelé le «nationalisme positif». Le nationalisme négatif consiste à fermer les frontières et à ériger la muraille de Chine. J'ai descendu la muraille de Chine en rappel et ce n'est pas si impressionnant que cela. Nous avons franchi ce Rubicon.

Les problèmes auxquels devra faire face le Canada au XXI^e siècle sont liés aux secteurs de l'exploitation forestière, des télécommunications, de l'énergie, de la fabrication, de la concession automobile, de la construction automobile et du détail. Si nous perdons nos secteurs économiques créateurs de richesses au profit d'étrangers, notre pays en sera amoindri. J'entends par là

Senator Kroft: On this issue of entry, do you foresee any of the foreign banks developing a branch structure in Canada?

Mr. Barrett: Not outside the major centres, no. My guess is that they will centre on the urban areas because the marginal cost of going into the lesser communities will probably dissuade them. We are already there anyway, so they probably will not.

If I were to look at it from their point of view, I would see 90 per cent of the population strung along the border within 100 miles of the United States. I could make a living by going into that market.

I want to wrap myself in the flag. Foreign banks will not have the necessary social conscience. It may sound strange for someone to believe that a bank chairman has a heart, but we do care about this country. We do have a social conscience, and we do believe in trying to provide access to all Canadians.

The Bank of Montreal entered into a joint venture with the government on post offices to put banking in places where it has never been seen before. We have opened 16 branches on aboriginal reserves. Did we do that to make a ton of money? No. We did that because we believe that we should try to provide access for Canadians, to the extent that it is affordable to do so. We are a land mass bigger than all of Europe, with a population of only 30 million. We are trying to preserve that rather than retreat into a niche strategy.

Let me not be alarmist. I could make money on a niche strategy. I know how to do it, but I would rather not do it. I would rather have a full-service, nationwide strategy and leave others to adopt niche strategies. That is a strategic choice.

To my critics, I would say that of course it is not the only choice, but I am not sure Canadians would like it if everyone reverted to cream-skimming strategies and a narrower focus. In the United States, the CRA legislation came up in the first place because of red-lining. Something like 50 million people in the entire U.S. were disenfranchised from financial services.

I have been in the business since I was 18. Any sector of society that is disenfranchised from access to financial services is a society doomed to a vicious circle of poverty. Literacy, fluency, having a bank account, and so on, are important things.

We are not trying to build toxic chemical plants or pollute rivers with this proposal. We are trying to preserve what we have

que le rapport MacKay permet au Canada d'essayer de continuer à avoir un secteur des services financiers concurrentiel sur la scène mondiale.

Le sénateur Kroft: En ce qui concerne les nouveaux participants, prévoyez-vous que des banques étrangères créent une structure de succursales au Canada?

M. Barrett: Pas en dehors des grandes agglomérations. J'ai l'impression qu'elles vont se concentrer dans les zones urbaines parce que les coûts marginaux d'une présence dans des collectivités moins importantes vont sans doute les décourager. Nous y sommes déjà présents; ils ne vont donc sans doute pas y aller.

Si je regardais les choses de leur point de vue, je constateraais que 90 p. 100 de la population est disséminée sur une bande de 100 milles le long de la frontière américaine. Il est possible de gagner sa vie en allant sur ce marché.

Je vais maintenant me ceindre du drapeau. Les banques étrangères n'auront pas la conscience sociale voulue. Il peut paraître étrange de penser qu'un président de banque ait un cœur, mais nous nous préoccupons de notre pays. Nous avons une conscience sociale et nous croyons qu'il faut essayer de fournir l'accès à tous les Canadiens.

La Banque de Montréal s'est lancée dans une entreprise en participation avec le gouvernement pour les postes afin d'offrir la possibilité de faire des opérations bancaires dans des endroits où cela ne s'est encore jamais fait. Nous avons ouvert 16 succursales dans des réserves autochtones. Est-ce pour faire beaucoup d'argent? Non. Nous l'avons fait parce que nous croyons devoir essayer de fournir l'accès aux Canadiens, dans la mesure où nous pouvons nous le permettre. Notre territoire est plus important que l'ensemble de l'Europe alors que la population n'est que de 30 millions d'habitants. C'est ce que nous essayons de préserver plutôt que de nous retrancher dans une stratégie de créneaux.

Mais je ne veux pas être alarmiste. Je pourrais aussi faire de l'argent avec une stratégie de créneaux. Je sais comment procéder, mais je préfère ne pas le faire. Je préfère avoir une stratégie de services complets dans l'ensemble du pays et laisser aux autres le soin d'adopter des stratégies de créneaux. C'est un choix stratégique.

À ceux qui me critiquent, je dirais bien sûr que ce n'est pas le seul choix, mais je ne suis pas sûr que les Canadiens aimeraient voir tout le monde appliquer des stratégies d'écramage et se concentrer sur un faisceau étroit d'activités. Aux États-Unis, la législation sur les CRA a d'abord été adoptée pour combler une lacune. Une cinquantaine de millions de personnes dans tous les États-Unis n'ont pas droit aux services financiers.

Je suis dans le secteur bancaire depuis l'âge de 18 ans. Tout segment de la société à qui l'on interdit l'accès aux services financiers est une société vouée au cercle vicieux de la pauvreté. L'alphabétisation, la capacité de s'exprimer, le fait d'avoir un compte en banque, entre autres, sont des choses importantes.

Nous n'essayons pas de construire des usines chimiques toxiques ni de polluer des rivières avec notre proposition. Nous

had for 200 years, which is a good, nationwide banking system. The alternative is not the status quo.

Senator Kenny: To correct the record and set it straight, did not National Bank also get the other half of the government credit card business?

Mr. Barrett: I do not know if it was half, but it got a piece of it, yes.

Senator Kenny: It was a significant piece.

Mr. Barrett: It was good for Quebec.

Senator Kenny: I thought that your point was that no Canadians got any.

Mr. Barrett: No, I just said that I lost and the other members of the big five did; the National Bank did not.

Senator Kenny: In your brief, you only deal with the MacKay report briefly. Clearly, you like it. Are there parts of it that you do not like? Are there areas where you take issue with the report?

Mr. Barrett: They are not strong issues, but this goes back to Senator Oliver's question. Reading about all the regulatory conditions made me nervous until I discovered that there might be a benefit in it for us. The only thing that left me really nervous and confused — and I am still a bit confused about when the process ends — was something that Mr. MacKay said in subsequent appearances. He has said that a lot of things can be done concurrently rather than sequentially. I have inferred from that statement that the process will look something like this, namely, that the Senate Banking Committee and the Department of Finance will do their deliberations on the MacKay report themselves. I do not know when OSFI will join in the deliberations — perhaps in November or December — but the Competition Bureau has said that it will begin deliberations in November. After that, there will be public hearings. Concerning the time, it looks like the earliest time for a decision would be in the spring. That is 15 months from now.

Senator Kenny: Before you get a decision, do you want to see a draft paper for discussion? The process is important to discuss. Could you share with the committee how you want the process to end? Do you want it to end with legislation, with a government announcement, or with a draft paper for further comment, which, inevitably, will take more time?

Mr. Barrett: The minister controls this process. This Minister of Finance is all-powerful, so I do not know.

Senator Kenny: What is your advice to him on this?

Mr. Barrett: I am not sure that the minister is impressed with my advice, but I would ask for this to occur as quickly as possible. It is not easy to keep institutions on hold. You can only keep that level of uncertainty hanging over a 35,000-person organization for

essayons de préserver ce que nous avons toujours eu depuis 200 ans, c'est-à-dire un bon système bancaire dans tout le pays. Le statu quo ne constitue pas la solution de rechange.

Le sénateur Kenny: Pour rétablir la vérité, la Banque Nationale n'a-t-elle pas aussi obtenu l'autre moitié de la transaction concernant les cartes de crédit du gouvernement?

M. Barrett: Je ne sais pas si c'est la moitié, mais c'en était une bonne partie, oui.

Le sénateur Kenny: C'en était une bonne partie.

M. Barrett: C'était bon pour le Québec.

Le sénateur Kenny: Je croyais vous avoir entendu dire que les Canadiens n'avaient absolument rien eu.

M. Barrett: Non, je disais simplement que j'ai été perdant comme les autres membres du groupe des cinq grandes banques; ça n'a pas été le cas de la Banque Nationale.

Le sénateur Kenny: Dans votre mémoire vous ne parlez que brièvement du rapport MacKay. Or vous semblez de toute évidence lui être favorable. Certaines parties ne vous plaisent-elles pas? Y a-t-il des domaines où vous n'êtes pas d'accord avec le rapport?

M. Barrett: Ce ne sont pas des domaines importants et cela revient à la question du sénateur Oliver. Ça m'a rendu un peu nerveux de lire tout ce que l'on dit sur les conditions réglementaires jusqu'à ce que je constate que cela pouvait avoir un avantage pour nous. La seule chose qui m'ait vraiment rendu nerveux et qui m'ait déconcerté — et pour laquelle je serais toujours mal à l'aise lorsque le processus sera terminé — est une déclaration qu'a faite M. MacKay par la suite au cours de ses comparutions. Il a dit que bon nombre de choses pouvaient être faites concurrentiellement plutôt que successivement. J'ai déduit de cette déclaration que le processus ressemblera à ceci: le Comité sénatorial des banques et le ministère des Finances délibéreront eux-mêmes sur le rapport MacKay. Je ne sais quand le BSIF participera aux délibérations — peut — être en novembre ou en décembre — mais le Bureau de la concurrence a indiqué qu'il allait commencer à en débattre en novembre. Après cela, il y aura des audiences publiques. En ce qui concerne le délai, cela semble vouloir dire que le plus tôt que l'on puisse attendre une décision, c'est au printemps. C'est-à-dire dans 15 mois.

Le sénateur Kenny: Avant d'avoir cette décision, souhaitez-vous avoir un document provisoire dont on pourrait discuter? Il est important de discuter du processus. Pourriez-vous dire au comité de quelle façon vous souhaitez que le processus se termine? Souhaitez-vous qu'il se termine par l'adoption d'un texte de loi, par une annonce du gouvernement ou un document provisoire à commenter, ce qui va inévitablement prendre davantage de temps?

M. Barrett: C'est le ministre qui décide du processus. Le ministre des Finances est tout puissant; je ne sais donc pas.

Le sénateur Kenny: Que lui conseillez-vous à cet égard?

M. Barrett: Je ne suis pas sûr que le ministre souhaite écouter mes conseils, mais je demanderais que le processus se fasse le plus rapidement possible. Ce n'est pas facile de laisser les institutions dans l'expectative. Vous ne pouvez maintenir dans

so long. All the evidence will be heard soon and this will have been debated to death. If you go back to the MacKay report and everything else, this has been occurring for years. My plea is for a decision on our merger to be made sometime in the spring.

Concerning the broader subject of the MacKay report, again, I am not an expert on these issues. However, I was trying to empathize with the challenge. A triage approach may be possible. It is done in business. You often say, "Let us do the ones that are easy because they do not require regulatory change." Those issues are within the minister's discretion. I might add a set of high-priority issues to that. Obviously, I would ask you to allow the mergers and open competition, to provide more powers, and to open the payments system to local as well as foreign players. That will give you a big boost. Things that require regulatory and statutory change, such as auto leasing and insurance, could come much later.

I do not know how the minister wishes to handle it, but I hope that a decision on the self-interested or more parochial issue of the merger of the Royal Bank and Bank of Montreal will be made soon. The minister will pick his own timetable, but the process that he has asked us to respect will be completed by December.

Senator Kenny: On page four of your remarks, you talked about the four major challenges that your organization needs to meet. What public policy changes do you need or would you like to see to help you achieve those objectives?

Mr. Barrett: I am not thinking so much of changes because bank mergers are permitted with the minister's approval. There is no specific prohibition.

Senator Kenny: Page four did not mention mergers.

Mr. Barrett: No, but the mergers are a facilitating vehicle. By dint of the economies, we can get on with investing in those issues more aggressively. That is what I mean.

Senator Kenny: I am trying to set aside the mergers for the purpose of this question. You addressed four points to us: transaction-based business, a wide choice of delivery channels, technology, and a successful entry into foreign markets. Aside from mergers, what public policy changes would you like to see that would assist you in achieving those objectives?

Mr. Barrett: There is not a lot. For years, I asked that Canada harmonize its accounting rules with those of the United States. It was a national absurdity to have accounting regulations that were hamstringing all Canadian businesses from expanding throughout NAFTA when the Americans were allowing pooling of interest. By happy coincidence, that particular issue seems to be getting some attention recently. Being allowed to pool interest cross-border would help, as would some relaxation of the

l'incertitude une organisation de 35 000 personnes que pendant un certain temps. Les témoignages vont prendre fin prochainement et la question aura été débattue à mort. Si l'on revient au rapport MacKay et au reste, voilà des années que le processus est lancé. Je demanderais donc qu'une décision concernant notre fusion soit prise au printemps.

Sur le sujet plus général du rapport MacKay, je le répète, je ne suis pas expert en la matière. Mais j'essayais de comprendre le défi. Il sera peut-être possible de procéder à un tri. Cela se fait dans le domaine commercial. On dit souvent faisons ce qui est facile car ça n'exige pas de changement de la réglementation. Ce sont des choses qui relèvent du pouvoir discrétionnaire du ministre. Je pourrais ajouter à cela un ensemble de questions hautement prioritaires. Je vous demanderais bien sûr d'autoriser les fusions et la libre concurrence, d'accorder davantage de pouvoirs, et de donner l'accès au système des paiements aux joueurs locaux aussi bien qu'étrangers. Ce serait un énorme coup de pouce. Ce qui exige un changement de la réglementation et de la législation, comme le crédit-bail automobile et les assurances, pourrait être fait beaucoup plus tard.

Je ne sais comment le ministre veut s'y prendre, mais j'espère qu'une décision sur la question qui m'intéresse égoïstement, c'est-à-dire la fusion de la Banque Royale et de la Banque de Montréal, sera prise bientôt. C'est le ministre qui choisira le moment, mais le processus qu'il nous a demandé de respecter sera terminé en décembre.

Le sénateur Kenny: À la page cinq de vos remarques, vous parlez des quatre gros défis que votre organisation doit relever. Pour vous aider à atteindre ces objectifs, quels changements faudrait-il apporter à la politique publique ou plutôt quels changements souhaiteriez-vous qu'on lui apporte?

M. Barrett: Ce n'est pas tellement aux changements que je pense car les fusions bancaires sont possibles avec l'autorisation du ministre. Il n'y a pas d'interdiction précise.

Le sénateur Kenny: À la page cinq vous ne mentionnez pas les fusions.

M. Barrett: Non, mais les fusions constituent un mécanisme qui va faciliter les choses. En raison des économies, nous pourrions continuer à investir dans ces domaines de façon plus agressive. C'est ce que je veux dire.

Le sénateur Kenny: Essayons d'oublier les fusions pour cette question. Vous nous avez parlé de quatre éléments: les activités axées sur les opérations, un vaste choix de moyens d'accès, les outils technologiques et la pénétration des marchés étrangers. Indépendamment des fusions, quels changements aimeriez-vous voir à la politique publique afin de vous aider à atteindre ces objectifs?

M. Barrett: Il n'y en a pas beaucoup. Pendant des années, j'ai demandé que le Canada harmonise ses principes de comptabilité avec ceux des États-Unis. Il était absurde, sur le plan national, d'avoir des règles de comptabilité qui empêchaient toutes les entreprises canadiennes de prendre de l'expansion grâce à l'ALENA alors que les Américains étaient autorisés à regrouper les intérêts communs. Par une heureuse coïncidence, cette question semble susciter un peu d'attention à l'heure actuelle. La

10-50 rule, which would allow us to take minority positions in some companies.

We are big enough to look after ourselves –that is, putting mergers aside – but I would like to include the mergers, if I may.

Senator Kenny: You really want to talk about mergers.

Mr. Barrett: I only have one shot at you, so I am trying to convince you that this is a good thing.

Senator Kenny: Trust me; mergers are coming later. We are talking about the MacKay report now.

Mr. Barrett: If you agree that those are legitimate challenges, then anything that helps to meet those challenges is a good thing. That is the line of logic I am trying to get across.

Senator Kenny: I follow you.

Mr. McNally, you have a perspective that is interesting to the committee. Could you contrast for us the future that you see for banking in the United States environment vis-à-vis the future you see for banking in the Canadian environment?

Mr. McNally: What has happened in the United States in the last year has changed the U.S. banking system forever. What had been inching its way from local-community banking to regional consolidation to nationwide consolidation has created some enormous financial service companies.

As that process was going on, we have also seen the development of monoline players over the last decade, who saw niche opportunities. When you are playing in a market 10 times the size of the Canadian market, what would be a small opportunity in Canada becomes quite an interesting opportunity in the United States. While this banking consolidation was happening, there was the development of some very successful monoline companies who applied information technology and provide a better value proposition than the banks were providing.

Meanwhile, as the banks have consolidated, they have begun to acquire many of these monoline players so that they can provide the full range of financial services. Credit cards would be an example. They bought those big monoline credit-card companies. In the United States now, you have almost a bipolar banking system developing. The very large players are increasingly nationwide, and the numerous small community banks are competing in the old way, based on local relationships. Information technology is making that an increasingly difficult game for those small community banks. In the middle, the mid-size banks are a vanishing breed. They are rapidly either being acquired or combining. In some cases, you would say that they are clearly doing so in order to become a better acquisition target for the large banks.

possibilité de regrouper des intérêts communs en passant au-dessus les frontières serait utile, comme un allègement de la règle des 10-50, qui nous permettrait d'être minoritaire dans certaines sociétés.

Nous sommes suffisamment grands pour nous débrouiller tout seuls — c'est-à-dire en mettant de côté la question des fusions — mais j'aimerais inclure les fusions, si vous me le permettez.

Le sénateur Kenny: Vous voulez vraiment parler des fusions.

M. Barrett: C'est ma seule occasion de vous parler, c'est pourquoi j'essaie de vous faire comprendre que c'est une bonne chose.

Le sénateur Kenny: Croyez-moi; les fusions viennent ensuite. Nous parlons en ce moment du rapport MacKay.

M. Barrett: Si vous reconnaissez que ce sont des défis légitimes, tout ce qui peut nous aider à les relever est une bonne chose. C'est le raisonnement logique que j'essaie de faire comprendre.

Le sénateur Kenny: Je vous suis.

Monsieur McNally, vous apportez une optique intéressante pour le comité. Pourriez-vous opposer à notre intention l'avenir que vous envisagez pour le secteur bancaire dans l'environnement américain et celui que vous envisagez pour le secteur bancaire dans l'environnement canadien?

M. McNally: Ce qui s'est produit aux États-Unis cette dernière année a changé de façon définitive le système bancaire américain. La lente évolution des banques communautaires locales au regroupement régional puis au regroupement national a créé d'énormes sociétés de services financiers.

Tandis que cela se passait, il y a aussi eu l'avènement des joueurs offrant un seul produit au cours de la dernière décennie, qui ont vu des occasions dans certains créneaux. Lorsqu'on a affaire à un marché 10 fois plus important que celui du Canada, ce qui constituerait une petite occasion au Canada devient une occasion plutôt intéressante aux États-Unis. Tandis que ce regroupement des banques s'est produit, on a vu l'arrivée de quelques sociétés très prospères offrant un seul produit qui avaient recours à l'informatique et qui offraient une meilleure affaire que les banques.

Dans l'intervalle, les banques se sont regroupées, elles ont commencé à acquérir la plupart de ces joueurs offrant un seul produit afin de pouvoir proposer la totalité des services financiers. Les cartes de crédit en sont un exemple. Elles ont acheté les sociétés offrant uniquement des cartes de crédit. Aux États-Unis actuellement, il y a pratiquement émergence d'un système bancaire bipolaire. Les très gros joueurs sont de plus en plus d'envergure nationale, et les nombreuses petites banques communautaires continuent à leur faire concurrence selon l'ancienne méthode, en s'appuyant sur les relations à l'échelle locale. L'informatique rend le jeu de plus en plus difficile pour ces petites banques communautaires. Entre les deux, les banques de taille moyenne constituent une espèce en voie de disparition. Rapidement, elles sont achetées ou se regroupent. Dans certains cas, on peut dire qu'elles le font de toute évidence pour devenir des acquisitions plus tentantes pour les grandes banques.

If I could move into Canada from that base, it is absolutely clear that these financial service companies are clearly thinking in North American and global terms. Certain companies are as big as they will get in the United States. They are moving, as we speak, into Canada in ways which I find Canadians do not always aggregate. It is happening everywhere, across every line of service.

These companies are also moving into the United Kingdom and Australia, and they are taking a very formidable value proposition, a business model, and oftentimes operating off their U.S. platforms. They have their fixed costs sorted out and they put a front end in the other market.

When I look at the issue of competition in Canada, I do not think of it as two or three or four Canadian banks. In this country, we will see a huge amount of competition from the south, and it will be good competition. As a Canadian, I am passionate in the belief that we must have a level playing field so that the Canadian banks, who have served this country well, will have the opportunity to compete in our own country, in the United States and in other markets.

My concern is not about the Canadian consumer. The Canadian consumer will be well served because these U.S. banks will come as finance companies, which are already here, or they will come cross border like Wells Fargo, or they will set up Schedule II banks in order to be here on the ground. That will happen and they can do that, as I understand it, under the current policies.

What concerns me more is that we look after Canada's position, first of all as a financial service provider. Toronto is the third-largest financial service centre in North America and is the fastest growing. I worry a great deal about whether, if the Canadian banks are unable to have the economies of scale and information technology in all these businesses, that will erode, and erode pretty quickly.

I will give you an example close to home. Illinois has paid a huge price by leaning against the development of its banks. Here we have a city, Chicago, which is the transportation hub and service hub of the United States. It has a commodity exchange and financial exchanges. Chicago should have, would have, could have given New York a heck of a run to be the money centre of the United States. Unit banking legislation in Illinois stayed for many years and only began to unravel a little bit at a time in the mid-1980s.

The Chairman: Would you please define "unit banking?"

Mr. McNally: Unit banking legislation had two main components; a bank could only have one branch and no bank could be within two miles of another bank. What happened, of course, is that the Illinois banks did not develop as the banks did in other states. Today, what is the result? In Chicago, which is the third-largest metropolitan market in the United States and which has a GDP more than a third of Canada's, the banking system is

Pour en venir à la situation canadienne, il est tout à fait évident que ces sociétés de services financiers voient les choses à l'échelle nord-américaine et même mondiale. Certaines sociétés ont acquis leur taille maximum aux États-Unis. Et en ce moment précis, elles se dirigent vers le Canada en procédant à des regroupements que ne font pas toujours les Canadiens. Cela se produit partout, pour tous les services.

Ces sociétés se dirigent également vers le Royaume-Uni et l'Australie, et elles offrent une valeur incroyable, elles constituent un modèle d'entreprise, et souvent, elles mènent leurs opérations à partir de leur base américaine. Elles ont réglé le problème des coûts fixes et elles offrent sur l'autre marché un prix concurrentiel.

Lorsque je prends en considération la question de la concurrence au Canada, je ne pense pas à deux, trois ou quatre banques canadiennes. Dans notre pays, nous verrons énormément de concurrence venir du Sud et ce sera une concurrence loyale. En tant que Canadien, je tiens absolument à ce que les règles du jeu soient égales pour que les banques canadiennes, qui ont fort bien desservi notre pays, aient la possibilité de faire face à la concurrence dans leur propre pays, aux États-Unis et sur d'autres marchés.

Je ne m'inquiète pas du consommateur canadien car il sera bien servi parce que les banques américaines viendront en tant que sociétés de financement, et elles sont déjà là, ou elles traverseront la frontière comme Wells Fargo ou créeront une banque en vertu de l'annexe II afin d'être sur place. C'est ce qui va se produire et c'est possible, si j'ai bien compris, avec les politiques en vigueur.

Ce qui m'inquiète davantage, c'est de préserver la position du Canada, avant tout en tant que fournisseur de services financiers. Toronto est le troisième centre d'Amérique du Nord pour les services financiers et connaît une croissance rapide. Ce que je crains beaucoup, c'est que si les banques canadiennes ne peuvent pas réaliser les économies d'échelle voulues et avoir recours à l'informatique comme il se doit dans toutes ces entreprises, il y aura détérioration, et détérioration très rapide.

Je vais vous donner un exemple d'un État voisin du Canada. L'Illinois a payé un prix énorme en faisant obstacle au développement de ses banques. Voilà une ville qui est un grand centre pour les transports et les services aux États-Unis, je veux parler de Chicago. Elle dispose d'une bourse de marchandises et d'une bourse financière. Chicago aurait dû, aurait aimé, aurait pu donner à New York du fil à retordre et devenir la place financière des États-Unis. Mais la législation sur les banques indépendantes est restée en vigueur pendant de nombreuses années et ce n'est que vers le milieu des années 80 que la situation a commencé à changer.

Le président: Pourriez-vous nous préciser ce que vous entendez par «banques indépendantes»?

M. McNally: La législation concernant les banques indépendantes contient des éléments importants: une banque ne peut avoir qu'une seule succursale et toute banque doit être à au moins deux milles d'une autre banque. Cela a donc fait que les banques illinoises ne se sont pas développées de la même façon que les banques des autres États. À l'heure actuelle, quel est le résultat? À Chicago, qui est la troisième agglomération urbaine

dominated by the Dutch, the Canadians and the folks from Ohio. There is not a single local Chicago bank left.

More importantly, from a public point of view, there are 2.3 times more the number of financial services jobs in New York than there are in Chicago. By leaning against the development that was required of its banks, Illinois has paid a huge price. I can tell you that this became well-understood too late in Illinois. It is a huge sacrifice of enormous numbers of well-paid jobs, and it has had a huge impact on the economy.

Senator Tkachuk: On page 5 of your presentation, Mr. Barrett, when you talk about "if we are not allowed to merge," the last sentence of that paragraph:

Bank of Montreal would emerge as a much smaller entity — no longer a national, full-service bank.

What do you mean by that?

Mr. Barrett: I was addressing the question, "what does the status quo is not an option mean?" If not mergers, what else? Why can you not pursue niche strategies? I say that that is absolutely true — you can do all those things — and that is what I meant by more focus and selectivity.

All I would say to you, as CEO of a company which I am privileged to lead, is that I have come to the conclusion that it is dangerous to try to be all things to all people when I am spread so thinly. I would need to rethink whether that was a good use of shareholder capital, whether it was a good use of funds, whether I could sustain competitive advantage.

We are from sea to sea to sea here, and we are trying to expand into the United States. Last year, 57 per cent of our income came from outside Canada. I am having trouble because Mr. McNally here has the appetite of an elephant for capital. He is always looking for more money in order to expand because he feels threatened in Illinois. We opened in China in order to help Canadian business in China. We bought a position in Mexico, and they joined NAFTA, so Canadian companies would have a three-country operating capability through one bank.

I am starting to look at this and the appetite it has for more and more money. I am also considering my productivity problem, and I say that I must cut the suit to fit the cloth. Without the efficiencies that I would get from a merger with the Royal Bank, I would have to take a narrower focus and, therefore, I would not be the bank I am today. I have not worked out all the details of that because I am hopeful that the more positive plan for growth that we have put forward is the one that will be adopted.

I have not gone into great detail about what happens if our plan is not adopted, but in broad strategic terms, the response would be one of more focus and selectivity. In practice, that means that you

des États-Unis et qui a un PIB qui représente plus du tiers de celui du Canada, le système bancaire est dominé par les Hollandais, les Canadiens et des gens de l'Ohio. Il ne reste pas une seule banque locale de Chicago.

Qui plus est, du point de vue du public, il y a 2,3 fois plus d'emplois dans les services financiers à New York qu'à Chicago. En faisant obstacle au développement qui était nécessaire à ses banques, l'Illinois a payé un prix très lourd. Je peux vous dire qu'on l'a très bien compris dans cet État, mais trop tard. Cela représente le sacrifice d'un nombre incroyable d'emplois bien payés et cela a eu des répercussions importantes sur l'économie.

Le sénateur Tkachuk: À la page 6 de votre mémoire, monsieur Barrett, au paragraphe qui commence par: «si nous ne sommes pas autorisés à fusionner», vous dites à la dernière phrase de ce paragraphe:

La Banque de Montréal deviendrait une institution beaucoup plus petite; ce ne serait plus une banque nationale à service complet.

Qu'entendez-vous par là?

M. Barrett: J'essayais de savoir ce que l'on voulait dire par: «il est exclu de penser maintenir le statu quo». Quelles solutions existent en dehors des fusions? Pourquoi ne peut-on pas appliquer des stratégies de créneaux? Je dis que c'est tout à fait vrai — on peut faire tout cela — et c'est ce que j'entends lorsque je dis qu'il faut se concentrer davantage et être plus sélectif.

Tout ce que je peux vous dire en tant que P.D.G. d'une société que je suis honoré de diriger, c'est que j'en suis arrivé à la conclusion qu'il est dangereux d'essayer d'être tout pour tout le monde lorsque notre assise est si limitée. Il faudrait réfléchir à nouveau pour me demander si c'était une bonne utilisation du capital des actionnaires, si c'était une bonne utilisation des fonds, si je pourrais rester concurrentiel.

Nous sommes présents partout au Canada et nous essayons de nous étendre aux États-Unis. L'année dernière, 57 p. 100 de notre revenu venait de l'extérieur du Canada. J'ai un peu de mal parce que M. McNally a un appétit d'éléphant lorsqu'il s'agit de capitaux. Il cherche toujours à obtenir davantage d'argent pour s'agrandir parce qu'il se sent menacé en Illinois. Nous avons ouvert des établissements en Chine pour aider les entreprises canadiennes dans ce pays. Nous avons acheté notre place au Mexique, et ce pays s'est joint à l'ALENA, de sorte que les entreprises canadiennes pourraient avoir avec une seule banque la possibilité de fonctionner dans trois pays.

Je regarde tout cela et je vois que l'on essaie d'obtenir toujours davantage d'argent. Je m'inquiète aussi de mon problème de productivité et je me dis que je dois couper le vêtement en fonction du tissu dont je dispose. Sans les économies que me permettrait une fusion avec la Banque Royale, je devrais avoir un faisceau d'activités plus étroit et je ne serais donc pas la banque que je suis aujourd'hui. Je n'ai pas étudié tous les détails d'une telle situation parce que j'espère que le plan de croissance plus positif que nous avons proposé sera celui qui sera adopté.

Je n'ai pas approfondi ce qui se passerait si notre plan n'était pas adopté, mais selon la stratégie générale, la réponse serait une plus grande concentration et sélectivité. En pratique, cela veut dire

would likely be smaller, and you would trim down your balance sheet. You would invest only in businesses that provide a decent return to the shareholder; you would chop away at fat; at excess capacity; you would try and get your expenses down, and you would try to bolt on more scale on those more profitable. You would start to decide to get back into many of those monolines we have talked about, you would start running the bank and then you would allocate capital and influence to whichever monolines could make a decent return on capital.

Without having worked it all out in detail, my instincts are that the end result of that would be still very profitable. I do not wish to mislead you on that — we would still do a good job for our shareholders under that scenario — but it would probably mean that the character of the bank would be different from what it has been for 187 years.

We would no longer see ourselves as pursuing a strategy of being all things to all people in every community in Canada.

Senator Tkachuk: It is a fairly dismal picture. Would this be happening to the other banks as well? Would they be doing the same kind of things?

Mr. Barrett: When Mr. MacKay said that to delay is to deny opportunity, and when he said that the status quo was not an option, he was signalling you, as I am too, that, one way or the other, the Canadian industry will need to respond to these changes and threats, and therefore to the public policy challenges.

I believe that the plan we have put forward, and frankly that TD and CIBC have put forward, reduces the pain of that transition considerably. It is good for customers. We are quite willing to invest the benefits we get from it in not having any mass lay-offs. By doing so, we would avoid the dislocation that has happened in other sectors and, frankly, within the government itself. We would try to minimize that pain as well.

I am not saying that it is a dismal picture, but it is a different picture. You must respond, and different people will respond differently.

Senator Tkachuk: Would the mergers prevent that situation? Would you still be able to offer full service?

Mr. Barrett: I believe so. We have independent studies which indicate that, with the core competencies and strengths of the two institutions, we have a legitimate shot at not just defending our flag in Canada, which is job one, but also of taking it to the competition, particularly in the United States. We would worry about Europe and Asia a little later. NAFTA is a big enough market for my generation. I will let the next one worry about Asia and Europe.

Senator Tkachuk: Logic, then, would tell me that if banks are to survive without mergers, they will need to become niche banks rather than full-service banks.

Mr. Barrett: Yes.

qu'il faudrait réduire vos activités et votre bilan. Cela veut dire que vous pourriez investir dans des entreprises qui offrent un rendement raisonnable aux actionnaires; il faudrait tailler dans le lard, réduire la capacité excédentaire et essayer de réduire les dépenses et vous lancer à plus grande échelle dans les secteurs plus rentables. Il faudrait commencer à penser à se retrancher et devenir une de ces nombreuses sociétés qui offrent un produit unique dont nous avons parlé; il faudrait commencer à exploiter la banque et accorder le capital et l'influence aux sociétés à produit unique qui offrent le meilleur rendement pour le capital investi.

Sans avoir regardé cela de très près, je dirais instinctivement que les résultats seraient encore très rentables. Je ne veux pas vous tromper à ce sujet — dans ce cas de figure, nous ferions encore un excellent travail pour nos actionnaires — mais cela voudrait sans doute dire que le caractère de la banque serait différent de ce qu'elle est depuis 187 ans.

Nous n'essayerions plus d'appliquer une stratégie voulant que l'on soit tout pour tout le monde dans chaque collectivité canadienne.

Le sénateur Tkachuk: C'est un tableau plutôt sombre. En irait-il de même pour les autres banques? Feraient-elles le même genre de choses?

M. Barrett: Lorsque M. MacKay dit que tarder c'est manquer des occasions et lorsqu'il dit qu'il est exclu de penser maintenir le statu quo, il vous dit, comme je l'ai fait moi-même, que d'une façon ou d'une autre l'industrie canadienne devra réagir à ces changements et à ces menaces et donc aux défis que cela pose pour la politique publique.

Je crois que le plan que nous avons proposé, aussi bien que celui que TD et CIBC ont proposé, allège considérablement les douleurs de la transition. Il est bon pour les clients. Nous sommes tout à fait prêts à investir les bénéfices que nous en tirerons en ne procédant pas à des licenciements massifs. Ce faisant, nous éviterions la rupture qui s'est produite dans d'autres secteurs et même, on peut le dire, au sein du gouvernement lui-même. Nous essayerions également de minimiser cette douleur-là.

Je ne dirais pas que c'est un tableau sombre que je vous dépeins, mais que c'est un tableau différent. Il faut réagir et des personnes différentes réagissent différemment.

Le sénateur Tkachuk: Les fusions éviteraient-elles une telle situation? Pourriez-vous offrir encore un service complet?

M. Barrett: Je le crois. Des études indépendantes indiquent que, avec le noyau de compétences et les points forts des deux institutions, nous avons la possibilité non seulement de défendre notre drapeau au Canada, ce qui représente notre premier travail, mais également de nous lancer dans la concurrence, surtout aux États-Unis. Nous nous occuperons de l'Europe et de l'Asie un peu plus tard. L'ALENA constitue un marché suffisamment important pour ma génération. Je laisserai la suivante s'occuper de l'Asie et de l'Europe.

Le sénateur Tkachuk: Je peux donc conclure que pour que les banques survivent sans fusion, elles doivent devenir des banques de créneaux plutôt que des banques de services complets.

M. Barrett: Oui.

Senator Tkachuk: After the merger, what will happen to the Bank of Nova Scotia, the credit unions, and the other banks that are supposed to provide competition to the full service banks? There would only be two left.

Mr. Barrett: That is an interesting question. You had better be able to find a competitive advantage, either by dint of localism and intimacy with the client or in specializing in certain products, or yes, you will have trouble. The only thing that worries me more than running a bank the size of mine is running a smaller one.

Mr. McNally: From a public point of view, you can count on a great deal of U.S. competition coming in across the board, in my judgment.

Senator Tkachuk: They can come in now.

Mr. Barrett: They are.

Senator Tkachuk: Not on the retail-branch basis, however.

Mr. McNally: Not yet, because they are completing their nationwide consolidation. However, they will come, and it will be in a way where they can add most value to the customer, which is the only way they can grow. The form and shape will change as society changes. However, there is no question that, right across the service stream, those U.S. competitors are coming north, and they will give Canada and Canadian financial institutions a great deal of competition.

Mr. Barrett: I do not want to duck your question, because it is insightful. A reasonable conclusion is that the smaller institutions in the world will have a tougher time competing.

We launched MBanx and "The times they are a-changing." That was very expensive. If you want to launch a national product and get brand awareness quickly for a new product, you are looking at \$15 to \$20 million in advertising and promotion costs alone. To launch a virtual bank, you are looking at \$100 million to \$200 million to put the good technology in place. The smaller player will not be able to do that.

The business the big banks can do is to use their scale to sell their economies of scale, however. You heard from some credit unions this morning. I am happy to tell you that they are customers of ours; we do their back-office processing for them. That is what the term "correspondent banking" means. Sub-scale players buy operating services from the larger players that have economies of scale. I think you will have some of that.

However, it will be a tough row to hoe for some of the smaller players.

Mr. O'Neill: The inescapable logic of what has been said is that if you believe that size makes a difference in a number of lines of business — and certainly the MacKay report points that out and you found it in your own studies — you have two choices.

Le sénateur Tkachuk: Après la fusion, qu'advient-il de la Banque de la Nouvelle-Écosse, des caisses de crédit et des autres banques qui sont censées faire la concurrence aux banques de services complets? Il n'en resterait que deux.

M. Barrett: C'est une question intéressante. Il vaut mieux avoir un avantage concurrentiel soit en faisant des efforts à l'échelle locale et en ayant des relations intimes avec le client soit en se spécialisant dans certains produits, sans quoi effectivement vous allez avoir des problèmes. La seule chose qui m'inquiète plus que de diriger une banque de la taille de la mienne, c'est de diriger une banque plus petite.

M. McNally: Du point de vue public, vous pouvez compter sur un grand nombre de concurrents américains qui vont traverser la frontière; c'est ce que je crois.

Le sénateur Tkachuk: Ils peuvent déjà venir maintenant.

M. Barrett: C'est ce qu'ils font.

Le sénateur Tkachuk: Mais cependant pas encore dans le secteur des succursales de détail.

M. McNally: Pas encore, parce qu'ils sont en train de terminer leurs regroupements à l'échelle nationale. Mais ils vont venir et ce sera pour proposer de meilleures affaires aux clients, car c'est la seule façon de connaître la croissance. Leur forme et leur constitution changeront au fur et à mesure que la société évoluera. Mais il ne fait aucun doute que pour tout l'éventail des services, les concurrents américains viennent au nord, et ils constitueront une concurrence importante pour le Canada et les institutions financières canadiennes.

M. Barrett: Je ne veux pas éluder votre question car elle est perspicace. On peut conclure logiquement que les plus petites institutions du monde auront davantage de mal à faire face à la concurrence.

Nous avons lancé MBanx et «The time they are a-changing» (Les temps changent). Ces opérations ont coûté très cher. Si vous voulez lancer un produit national et faire reconnaître rapidement une marque pour un nouveau produit, il faut prévoir de 15 à 20 millions de dollars pour la publicité et la promotion uniquement. Pour lancer une banque virtuelle, il faut envisager de 100 à 200 millions de dollars pour mettre en place la technologie voulue. Les plus petits joueurs ne pourront pas se le permettre.

Les grandes banques ont par contre la possibilité d'utiliser leur taille pour transmettre leurs économies d'échelle. Vous avez entendu le témoignage de quelques caisses de crédit ce matin. J'ai le plaisir de vous annoncer que ce sont nos clients; nous faisons pour eux le travail administratif. C'est ce que signifie l'expression «services de banques correspondantes». Les joueurs qui n'ont pas l'échelle voulue achètent les services d'exploitation des plus gros joueurs qui peuvent réaliser des économies d'échelle. C'est je crois ce qui se passera en partie.

Mais ce sera difficile pour certains des plus petits joueurs.

M. O'Neill: La logique inévitable de ce qui a été dit est que si vous croyez que la taille est importante pour certaines lignes d'activités — comme l'indique d'ailleurs le rapport MacKay et comme vous l'avez constaté dans vos propres études — vous avez

You can selectively choose those lines and get the size you need to be competitive, but you will have a narrower range. You will either be product-line specific or geographic specific. If you want to be a full-service bank across a country and also compete across borders, you need a scale that allows you to get the size necessary to be competitive in those multiple product lines.

To get back to your question, if you have banks that can do that, then they can be full-service national banks and also be internationally competitive. If they are not large enough to achieve that, they will be forced into some kind of specialization. What that will be, obviously, is a strategy they would have to consider. I do not think it is for us to suggest what it will be. However, those competitors will still be there. It is not that they will disappear; they will just be more selective in where they compete.

At the same time, it has been suggested that you have foreign competitors coming in already, because technology allows them to do that. The notion that that will not continue or is not already significant is simply wrong. Look at the American situation where monolines have had an impact on key markets. You have Wells Fargo, now the largest direct-business, small-business banker in the U.S. In the space of about four years, they have gone from seventh to first by focusing on that strategy. Now they are taking that strategy into Canada.

Mr. McNally: With no incremental fixed costs.

Mr. O'Neill: With no branch costs, certainly. Some conventional views on retail banking were that it would never be done outside of conventional, stand-alone branches. The fact is that they have already done \$50 million worth of business. They did it within about three or four months, and they are planning to expand further. The standardization of those kinds of product lines, which many people thought could never be done outside a relationship in a branch, is already beginning to experience that kind of distance-lending or distance-operation.

Mr. Barrett: I would add another idea that you might find interesting. The other big change, which is an arcane subject, is customer buying behaviour. In the old days, when I joined banking, people bought on a bundled basis. You had a relationship with your bank from cradle to grave. You did everything with them unless they beat you over the head with a stick, which they apparently did occasionally, if you believe Stephen Leacock. However, generally they bought in a bundle.

You know for a fact that the average Canadian has 3.5 financial institutions and that Canadians are buying much more on an unbundled basis. They go for the best deal. If someone has a better mortgage deal, they get the mortgages. Our challenge is to

deux possibilités. Vous pouvez choisir sélectivement les lignes en question et prendre la taille voulue pour être concurrentiel, mais vous devrez avoir un éventail d'activités plus étroit. Vous vous spécialiserez soit dans certaines lignes de produits soit dans certaines régions géographiques. Si vous voulez rester une banque de services complets dans l'ensemble du pays et jouer le jeu de la concurrence à l'étranger également, vous avez besoin d'une échelle qui vous permet d'atteindre la taille nécessaire pour être concurrentiel dans ces lignes multiproduits.

Pour en revenir à votre question, si certaines banques peuvent le faire, elles peuvent rester des banques nationales offrant un service complet mais aussi être concurrentielles à l'échelle internationale. Si elles ne sont pas d'une taille suffisante pour y parvenir, elles seront contraintes à se spécialiser d'une façon ou d'une autre. Cette spécialisation dépendra évidemment de la stratégie envisagée. Ce n'est pas à nous qu'il revient de dire qu'il en sera ainsi, mais ces concurrents seront présents. Ils ne vont pas disparaître du jour au lendemain; ils vont simplement sélectionner davantage les secteurs de concurrence.

Parallèlement, on a laissé entendre que les concurrents étrangers arrivent déjà parce que la technologie leur permet de le faire. Penser que cela ne va pas continuer ou que ce n'est pas déjà un élément important est tout simplement erroné. Regardez la situation américaine où les lignes monoproduits ont déjà des répercussions sur les marchés clés. Il y a Wells Fargo, qui est maintenant la plus grande banque à faire des affaires en direct et à s'occuper des petites entreprises aux États-Unis. En l'espace d'environ quatre ans, elle est passée de la septième à la première place en s'attachant à cette stratégie. Elle est en train d'amener cette stratégie au Canada.

M. McNally: Sans coûts fixes marginaux.

M. O'Neill: Certainement sans les coûts d'une succursale. Les conformistes pensent que les opérations bancaires de détail ne pourront jamais se faire en dehors des succursales traditionnelles et indépendantes. Elles ont en fait déjà réalisé pour plus de 50 millions de dollars d'affaires. Elles y sont parvenues en trois ou quatre mois et elles prévoient de pousser plus loin cette expansion. La normalisation de telles lignes de produits, qui selon de nombreuses personnes ne pouvait pas se réaliser en dehors des relations avec une succursale, a déjà commencé puisque l'on voit déjà ce genre de prêts à distance ou de transactions à distance.

M. Barrett: J'ajouterais à cela une autre idée que vous allez peut-être trouver intéressante. Il y a un autre gros changement, qui est un sujet un peu bizarre, c'est celui du comportement d'achat des clients. Autrefois, lorsque je suis arrivé dans le secteur bancaire, on achetait en bloc. On avait une relation avec sa banque de la naissance à la mort. Vous faisiez tout avec la même banque jusqu'à ce qu'elle vous assène un méchant coup, ce qui se produisait apparemment à l'occasion, s'il faut en croire Stephen Leacock. Mais en général on achetait en bloc.

Il est avéré que le citoyen moyen a 3,5 institutions financières et que les Canadiens achètent beaucoup plus de façon décloisonnée. Ils recherchent la meilleure affaire. Si quelqu'un leur offre un meilleur prêt hypothécaire, ils vont le prendre. Notre

get back to relationships as distinct from being commodity providers.

Senator Joyal: Mr. Barrett, I should like to come back to the MacKay report, especially Recommendation 49, which deals with the merger process. I have a general question. What is the difference between the corporate interests of the financial sector and the public interest of Canadians as a whole? Is there a difference, or are the two equivalent?

Mr. Barrett: I think that banking is a business, but it is a business with a difference. Its first priority is to depositors and its second is to shareholders. That is unusual in a business, but that is the way it is.

If you are granted the privilege of gathering up people's deposits, then you have to live with that fact. I do see it as different in that way. You should know my bias, sir; I believe in a market economy.

Senator Joyal: I do, too, by the way.

Mr. Barrett: Therefore, from that view of the world, I would argue that the private sector should be permitted to do what it wants to do and to organize and mobilize itself. To stop them from doing something, it should be clear that the proposed activity is not in the public interest. In most countries of the world, and particularly in financial services, that tends to mean competition considerations because of the potential for abusive pricing and, in our business, it also means safety and soundness.

In my brief, I said that if we are lucky enough to meet those two tests — and I would not have gone into it if I did not think we would meet them in the end — then, philosophically or ideologically, I would find it difficult to accept a “no” because I cannot imagine what would be outside the public interest. I think we would be doing what was good for Canada, good for our shareholders and good for our employees.

Since there was nothing egregious about it from a competition or safety point of view, why would you not allow us to do it? In that sense, what was good for us would be good for the public interest.

Senator Joyal: I would like to come back to that recommendation because it adds an important element to your presentation. You say the guidelines that the Minister of Finance should be publishing in the public-interest review process should require merger proponents to submit a detailed public-interest impact assessment, and then you list all the components of that assessment.

In order to speed up the process of studying your proposal, can we expect that you will be in a position to provide a detailed public-interest impact assessment from the Royal Bank and the Bank of Montreal to this committee?

défi consiste donc à revenir à une situation de relations où l'on offre des produits sur mesure plutôt que d'être des fournisseurs de produits.

Le sénateur Joyal: Monsieur Barrett, j'aimerais revenir au rapport MacKay, surtout à la recommandation 49 qui traite des fusions. J'ai une question d'ordre général à ce sujet. Quelle est la différence entre les intérêts des entreprises du secteur financier et l'intérêt public des Canadiens dans leur ensemble? Y a-t-il une différence ou les deux choses sont-elles équivalentes?

M. Barrett: Je pense que les opérations bancaires constituent une activité commerciale, mais c'est une activité commerciale d'un type particulier. Dans l'ordre prioritaire, les déposants passent avant les actionnaires. C'est inhabituel pour une entreprise, mais c'est ainsi.

Si on vous accorde le privilège de recueillir les dépôts, il faut accepter ce fait. C'est ce qui pour moi constitue une différence. Vous savez quels sont mes penchants, monsieur; je crois dans l'économie de marché.

Le sénateur Joyal: Moi aussi, soit dit en passant.

M. Barrett: Si l'on considère donc le monde sous cet angle, il me semble que le secteur privé devrait être autorisé à faire ce qu'il veut faire, à s'organiser et à se mobiliser comme il l'entend. Pour l'empêcher de faire quelque chose, il faudrait qu'il soit évident que l'activité proposée soit nuisible à l'intérêt public. Dans la plupart des pays du monde, et plus particulièrement dans les services financiers, il s'agit en général de considérations concernant la concurrence car il est possible de proposer des prix abusifs, et dans notre secteur, cela veut aussi dire qu'il faut penser à la solidité et à la viabilité.

Dans mon mémoire, j'ai dit que si nous étions assez heureux pour surmonter ces deux épreuves — et je n'en aurais pas parlé si je n'avais pas pensé que nous y parviendrions pour finir — je trouverais difficile, sur le plan philosophique ou idéologique, d'accepter un «non» parce que j'ai du mal à accepter qu'il y ait là quelque chose qui ne soit pas dans l'intérêt public. Nous ferions ce qui est bien pour le Canada, pour nos actionnaires et pour nos employés.

Étant donné que sur le plan de la concurrence et de la solidité il n'y a rien là de démesuré, pourquoi ne nous permettriez-vous pas de le faire? D'ailleurs, ce qui est dans notre intérêt serait également dans l'intérêt public.

Le sénateur Joyal: J'aimerais revenir sur cette recommandation parce qu'elle ajoute un élément important à votre exposé. Vous dites que les lignes directrices que le ministre des Finances devrait publier pour le processus d'examen de l'intérêt public devraient exiger de ceux qui demandent l'autorisation de fusionner qu'ils présentent une évaluation détaillée des répercussions de l'opération sur l'intérêt public et vous énumérez ensuite tous les éléments de cette évaluation.

Pour activer le processus d'examen dans votre proposition, pensez-vous être en mesure de fournir au comité une évaluation des détails et des répercussions sur l'intérêt public de la part de la Banque Royale et de la Banque de Montréal?

Mr. Barrett: We are looking at them as we speak, sir. I believe there is a little caveat in there about anything else the minister might want to add.

Senator Joyal: Yes, that is right.

Mr. Barrett: I am hoping to hear one way or another from Ottawa: that is, whether that is sufficient unto the day or whether they want more things added. I do not want to come out with a document only to find out that it is not the one that the minister wants. The minister is the boss and when he specifies what he wants, I promise I will produce it for you, probably within a month.

Yes, I would intend to go public with that document. We have been trying to shoot darts at what we think might worry people or at what might appeal to them. We have been shooting blind. I was so relieved that someone has finally framed the meaning of public interest. Otherwise, everyone could have a different idea. Whether it is that document or a more expanded one, we will make that document public within four weeks' time.

Senator Joyal: As I understand the procedure, you have said that another step could be added in the process of approving or making a final decision. If that document is produced, there is no doubt in my mind that it will be for public debate. It means that further to the report of the Competition Bureau and the OSFI recommendations, there will be at least two documents. One will come from you and the Royal Bank and, of course, another one will come from TD and CIBC. After that there should be another stage of public hearings before this committee or before the House of Commons committee, or in some other forum. That could add another period of time before you get the final decision.

Mr. Barrett: The delay will not come from us, though. I agree with you 100 per cent. I do not think one can hold meaningful public hearings on the merger unless that document is out there to be tackled by the hearings. All I am saying is that I see no reason why we cannot produce that right away.

I have some of our people checking with Ottawa saying, "We are working on this now. When do you want us to publish it? Do you want us to wait for the Competition Bureau or the MacKay task force?"

In this case, I am driven by the Minister of Finance and his officials. I am a little cloudy on it, but I agree with you that it is essential to have that document in the public domain before the public hearings begin. I am saying that I will do that within four weeks, if that is sufficient. I do not want to do it and then be told next February that it is not the proper document. That would unnecessarily delay the process.

Senator Joyal: In view of the turmoil in the global financial market, average Canadians have a tendency, like any business people, to stand back and say that it is not the time for big changes. We could be on the verge of a world financial crisis. The common wisdom is that when you are in such a difficult period of time where the outcome is not clear, you do not know which

M. Barrett: Nous les avons sous les yeux, monsieur. Mais je crois qu'il y a une petite mise en garde pour tout élément supplémentaire que le ministre pourrait vouloir ajouter.

Le sénateur Joyal: Oui, c'est exact.

M. Barrett: J'espère avoir une réponse d'Ottawa dans un sens ou dans l'autre; c'est-à-dire que j'aimerais qu'on me dise si c'est suffisant ou s'il faut ajouter quelque chose. Je ne veux pas proposer un document pour m'entendre dire que ce n'est pas ce que le ministre voulait. C'est le ministre qui décide et lorsqu'il aura précisé ce qu'il veut, je vous promets que je vous le fournirai, dans le mois qui suit probablement.

Oui, j'ai l'intention de rendre ce document public. Nous avons essayé de viser ce qui pourrait inquiéter la population ou ce qui pourrait l'attirer. Mais nous avons tiré à l'aveuglette. J'ai été vraiment soulagé que quelqu'un précise finalement ce que signifie l'intérêt public. Sinon, tout le monde pourrait avoir sa propre idée. Que ce soit ce document ou un document élargi, nous le rendrons public dans les quatre semaines.

Le sénateur Joyal: Si j'ai bien compris le mécanisme, vous avez dit qu'une autre étape pourrait être ajoutée au processus d'approbation ou de prise de décision finale. Si document il y a, je ne doute pas un instant qu'il fasse l'objet d'un débat public. Cela veut dire qu'après le rapport du Bureau de la concurrence et les recommandations du BSIF, il y aura encore au moins deux autres documents. Le vôtre et celui de la Banque Royale et bien sûr un autre sera présenté par TD et CIBC. Après quoi il y aura une autre série d'audiences publiques dans le cadre de ce comité, de celui de la Chambre des communes ou dans un autre cadre. Cela pourrait retarder la décision finale.

M. Barrett: Ce n'est pas nous qui provoquerons ce retard cependant. Mais je suis d'accord à 100 p. 100. Je ne pense pas qu'on puisse tenir des audiences publiques utiles sur la fusion tant que ce document n'aura pas été publié et débattu au cours d'audiences. Je voulais simplement dire que je ne voyais aucune raison à ce que nous ne puissions pas le produire immédiatement.

Certains de mes collaborateurs sont en train de vérifier auprès d'Ottawa en demandant quand nous devons le publier car nous y travaillons actuellement. Nous voulons savoir s'il faut attendre les conclusions du Bureau de la concurrence ou du groupe de travail MacKay?

Dans ce cas, c'est le ministre des Finances et ses collaborateurs qui décident. Les choses ne sont pas tout à fait claires pour moi, mais je suis d'accord avec vous pour dire qu'il est essentiel que ce document devienne public avant que les audiences publiques ne commencent. Je dis simplement que nous pourrions le faire dans l'intervalle de quatre semaines, si ce délai est acceptable. Je ne veux pas le faire pour m'entendre dire ensuite en février que ce n'est pas le document voulu. Cela prolongerait inutilement le processus.

Le sénateur Joyal: Étant donné les bouleversements que connaît le marché financier mondial, les Canadiens moyens ont tendance, comme tous les entrepreneurs, à prendre du recul et à se dire que ce n'est pas le moment de procéder à de gros changements. Nous pourrions être à la veille d'une crise financière mondiale. La sagesse populaire veut que lorsqu'on vit une période

players could be wiped out of the market and you do not know exactly where the losses will hit. That is not the time for profound changes like the ones that are advocated by you and your colleagues from the other banks.

Six months ago, things seemed to be rather smooth. The Asia-Pacific market was a tremendous opportunity. Russia seemed to be a tremendous opportunity. With the problems we see now, Canadians do not generally feel that this is the time to shake things up and totally change the rules of the game. How do you answer those fears?

Mr. Barrett: My colleague will join in because this is his field of specialty. We must first understand what this global crisis is all about. It is extremely serious in Southeast Asia and in Russia. There has been a "vodka effect," rather than a "tequila effect" in some areas of South America, but let us not get carried away.

The fundamentals in Canada are very good. The fundamentals in the United States are very good. America does more business with Puerto Rico than it does with Russia. There is some debate, but I would see it shading GDP growth in Canada or the United States by .5 per cent to .75 per cent.

Our outlook is not as bleak as some. Our belief is that the fundamentals of the Canadian economy are very good. It will probably do 3 per cent of GDP next year. The United States will do about 2 per cent. Frankly, a little cooling-off in the U.S. economy is not bad because it was getting overheated. This is more of a global stock-market nervousness.

Could the worst happen? It could, if the psychology of it filters into the minds of consumers. If they start to pull up on domestic consumption, then they could pull down the GDP. That is not our forecast at the moment, but I will turn to the expert.

Mr. O'Neill: On the macro side, Mr. Greenspan was quoted this morning as saying that there is no credit crunch yet in the U.S. They have already made a pre-emptive move should that possibility emerge. The indications and the expectations are that they will do more interest-rate cutting.

The Bank of Canada will follow suit. You already have a macroeconomic mechanism to deal with the impact on the North American economy.

In Europe, the head of the Bundesbank has also signalled that perhaps it would be prepared to ease rates as well. In that sense, the economic side is potentially capable of being even further protected from that turmoil.

The other part that is important is that this is a cyclical issue. When you are talking about the MacKay report recommendations, and our own particular proposal in that regard, you are talking

très difficile dont l'issue n'est pas connue, on ne sait pas quels joueurs vont être éliminés du marché ni exactement qui va être touché par les pertes. Ce n'est pas le moment d'envisager des changements en profondeur comme ceux que vous et vos collègues des autres banques préconisez.

Il y a six mois, la situation était plutôt calme. Le marché de l'Asie-Pacifique représentait une occasion incroyable. La Russie semblait être une occasion incroyable. Avec les problèmes que nous voyons émerger, les Canadiens n'ont généralement pas le sentiment que c'est le moment de bouger et de changer complètement les règles du jeu. Quelle est votre réaction face à ces craintes?

M. Barrett: Mon collègue va m'aider à répondre, car c'est son domaine. Il faut tout d'abord comprendre ce que signifie cette crise mondiale. Elle est très grave en Asie du Sud-Est et en Russie. Il y a eu «l'effet vodka» plutôt que «l'effet tequila» dans certaines régions d'Amérique du Sud, mais ne nous emportons pas.

Les données de base au Canada sont très bonnes. Les données de base aux États-Unis sont très bonnes. L'Amérique fait davantage de commerce avec Porto Rico qu'avec la Russie. La question est sujette à controverse, mais il me semble que cela pourrait réduire la croissance du PIB du Canada ou des États-Unis de 0,5 p. 100 à 0,75 p. 100.

Les perspectives ne sont pas aussi sombres pour nous que pour d'autres. Nous estimons que les données de base de l'économie canadienne sont très bonnes. Elle va sans doute faire 3 p. 100 du PIB l'année prochaine. Les États-Unis feront environ 2 p. 100. Franchement, un petit ralentissement de l'économie américaine ne serait pas mauvais parce qu'elle était près de la surchauffe. Il s'agit davantage d'une nervosité au niveau de la bourse des valeurs mobilières mondiale.

Le pire pourrait-il arriver? Peut-être, si l'idée fait son chemin jusqu'aux consommateurs. S'ils commencent à réduire la consommation intérieure, ils pourraient faire baisser le PIB. Ce n'est pas ce que nous prévoyons pour l'instant, mais je m'en remets à l'expert.

M. O'Neill: Sur le plan macroéconomique, M. Greenspan a dit ce matin qu'il n'y a pas encore de resserrement du crédit aux États-Unis. Une mesure préventive a déjà été prise au cas où cette possibilité se réaliserait. Les indications font que l'on s'attend plutôt à une réduction des taux d'intérêt.

La Banque du Canada suivra. Il existe déjà un mécanisme macroéconomique pour enrayer les répercussions sur l'économie nord-américaine.

En Europe, le directeur de la Bundesbank a déjà indiqué qu'il serait aussi prêt à relâcher les taux. À cet égard, l'économie pourrait être encore davantage protégée de ces bouleversements.

L'autre élément important est qu'il s'agit d'un problème cyclique. Lorsqu'on parle des recommandations du rapport MacKay et de notre proposition à cet égard, on parle de

about long-term structural changes. One has to be very careful about mixing the two in an unnecessarily frightening way.

The fact is that the global economic crisis has been devastating for East Asia. It has been devastating for Russia. It may be more of a problem for Brazil than we thought a few months ago. However, we are not talking about a global collapse, certainly not of the financial services sector. If you have a storm on the seas, it is still quite conceivable and quite appropriate to think about additional improvements or repairs you can make to the boat. That is because you are not out there on the seas, as are the East Asian economies. You are in a safe harbour. You have fairly strong North American and European economies.

I do not think it is necessary to assume that the global turmoil has made the MacKay report and its recommendations about restructuring and the urgency that is expressed in it somehow pass-by events. I do not think that is the case at all. In particular, I do not think it would be the case for the mergers.

The structural changes we have been talking about for the last two hours — that is, changes in competition and in technology — will continue apace. They will still be there a year from now as fierce as they are now, or fiercer. It is in that context that the structural, longer-term changes we are talking about need to be addressed, not the current cyclical problem of what will eventually be an economic turmoil that will dissipate.

Mr. Barrett: May I add to your comfort with that by saying that this is not five-minute rice. The restructuring, whether by merger or not, is a three- to-five-year proposition. For example, we all have to get by Y2K technology issues, et cetera, before we start harmonizing technological platforms.

We are taking a prudent, cautious approach — one that involves no disruption for our customers, certainly on the technological front. If we start this now, it will be five years before the full benefits of it are seen. We would pace the changes in quite a prudent way.

If you are trying to do something that will bring about massive change overnight, this will not be it. Unfortunately, it will take three-to-five years.

Senator Meighen: As you said, the ground has been pretty well tilled. I will try to do a little bottom fishing on one or two subjects that have not yet been finalized, at least not in my mind.

We have not said much about structure and ownership. Do I understand that, in general, you are happy with the MacKay task force recommendations in terms of ownership and, in particular, the 10-per-cent rule?

I think Senator Tkachuk is concerned about the continuing existence of a broad network of retail branches to handle the core banking business. Could it not be argued, contrary to MacKay, that if you were to get rid of the 10-per-cent rule, you would allow

changements structurels à long terme. Il faut prendre garde à ne pas faire un rapprochement entre les deux qui pourrait susciter des craintes inutiles.

Il n'en reste pas moins que la crise économique mondiale a été catastrophique pour l'Asie de l'Est. Elle a été catastrophique pour la Russie. Elle pourrait constituer un problème plus important qu'on ne le pensait il y a quelques mois pour le Brésil. Mais il ne s'agit pas d'un effondrement mondial, certainement pas dans le secteur des services financiers. Ce n'est pas parce qu'il y a une tempête en mer qu'il n'est ni envisageable ni indiqué de penser aux améliorations ou aux réparations supplémentaires que vous pouvez faire à votre bateau. Vous ne luttez pas dans la tempête comme les économies de l'Asie de l'Est. Vous êtes à l'abri dans un port. Vous avez des économies nord-américaines et européennes relativement solides.

Je ne pense pas qu'il faille croire que les bouleversements mondiaux ont fait du rapport MacKay et de ses recommandations concernant la restructuration et l'urgence d'agir des événements négligeables. Je ne pense pas du tout que ce soit le cas. Notamment en ce qui concerne les fusions.

Les changements structurels dont nous parlons depuis deux heures — c'est-à-dire les changements dus à la concurrence et à la technologie — continueront à se produire à grande vitesse. Ils seront toujours aussi intenses dans un an que maintenant, ou peut-être même davantage. C'est pour cela qu'il faut nous occuper des changements structurels à long terme dont nous parlons, et non du problème cyclique actuel de ce qui ne sera pour finir qu'un bouleversement économique qui s'estompera.

M. Barrett: Permettez-moi de vous rassurer davantage en vous disant que ce n'est pas du riz qui cuit en cinq minutes. La restructuration, par fusion ou autrement, est une opération que l'on se propose de faire en trois à cinq ans. Par exemple, il nous faudra régler les problèmes technologiques de l'an 2000 et autres avant de commencer à harmoniser nos plates-formes technologiques.

Notre approche est prudente — nous ne voulons pas de rupture pour nos clients, certainement pas dans le domaine technologique. Si nous commençons cela maintenant, il faudra attendre cinq ans avant de voir tous les avantages de l'opération. Le rythme du changement serait tout à fait prudent.

Si vous essayez de faire quelque chose qui entraînera des changements massifs du jour au lendemain, ce ne sera pas le cas en l'occurrence. Malheureusement, il faudra de trois à cinq ans.

Le sénateur Meighen: Comme vous l'avez dit, beaucoup de ces questions ont déjà été abordées. Je vais essayer d'aller un peu plus en profondeur pour une ou deux questions qui n'ont pas encore été tranchées, du moins pas que je sache.

Nous n'avons pas dit grand-chose de la structure et de la propriété. Dois-je comprendre qu'en général les recommandations du rapport MacKay concernant la propriété et plus particulièrement la règle des 10 p. 100 vous satisfont?

Je crois que le sénateur Tkachuk craint qu'un large réseau de succursales de détail continue à exister pour s'occuper des principales opérations bancaires. Ne pourrait-on pas dire, contrairement à ce qui apparaît dans le rapport MacKay, que si on

the players that remain after the mergers — assuming that there is such a world — to be bought out by a foreign institution in order to maintain a retail-branch network of some size and scope?

Mr. Barrett: I think MacKay got around a delicate issue with some skill. If you read our submission to the MacKay task force, you will see that I said something very controversial. I said, "Drop the 10-per-cent rule." I was asked at one committee — and I cannot remember which committee because I have appeared before so many — if I favoured the elimination of the 10-per-cent rule. I answered the question and it caused all kinds of confusion in the media.

I answered the question as a businessman, a CEO responsible for advancing the interests of his shareholders. Any restrictions on the saleability or value of my stock is bad news. Therefore, as a businessman, my view would be to take away the 10-per-cent rule.

I had a second reason for wanting the 10-per-cent rule gone. I am tired of hearing critics say that it has provided us with some kind of wonderful protection that none of us want. If people think that the 10-per-cent rule is protection, then take it away. Now, that is a businessman speaking.

If I were the Minister of Finance and were asked if I would drop the 10-per-cent rule, I would then say to myself: Do I want to lose sovereignty over my banks? Banks are the engines of the economy.

Senator Meighen: That would surely follow.

Mr. Barrett: Absolutely. I have been approached three times by American banks for a takeover. They know nothing about the 10-per-cent rule. We would be in play in 10 minutes.

Mr. McNally: We would not last until suppertime.

Mr. Barrett: It would be great for my shareholders.

By the way, Canada is not uniquely protectionist in that regard. Many people do not have 10-per-cent rules, but try to buy a clearing bank in Germany, France or even in the United States. We can buy Harris. If I took a run at Chase, I might get caught up in that vortex for 50 years before I got approval.

Most countries still worry about credit allocation decisions. A fundamental role and mission of the financial industry — in particular of the banks within it — is the mobilization of pools of savings and investments in the country, followed by the diversion of those pools into financing risk-taking in the economy. If you move the policy making on risk appetite outside the country, then the country may not be as well served as it currently is by players who feel an obligation to finance activities that they might not finance from abroad.

se débarrassait de la règle des 10 p. 100, on permettrait aux joueurs qui resteraient après les fusions — en supposant qu'elles se fassent — d'être rachetés par des institutions étrangères afin de pouvoir conserver un réseau de succursales pour les opérations de détail qui ait une certaine taille et une certaine portée?

M. Barrett: Je pense que M. MacKay a contourné avec habileté une question assez délicate. Si vous lisez notre mémoire au groupe de travail MacKay, vous constaterez que j'ai dit quelque chose de très discutable. J'ai demandé qu'on supprime la règle des 10 p. 100. Lors d'une séance d'un comité — et je ne me souviens plus de quel comité il s'agissait parce que j'ai comparu devant un grand nombre d'entre eux — on m'a demandé si j'étais favorable à l'élimination de la règle des 10 p. 100. J'ai répondu à la question et cela a donné lieu à toutes sortes de malentendus dans les médias.

J'ai répondu à la question en tant qu'entrepreneur, en tant que PDG qui se doit de défendre les intérêts de ses actionnaires. Tout ce qui limite la vente ou la valeur de mon capital-actions est mauvais. En tant qu'entrepreneur, je déciderais donc de supprimer la règle des 10 p. 100.

J'avais une deuxième raison pour souhaiter sa disparition. J'en ai assez d'entendre les critiques dire qu'elle nous a fourni une sorte de protection extraordinaire dont personne ne veut parmi nous. Si certains pensent que la règle de 10 p. 100 constitue une protection, supprimez-la. C'est l'entrepreneur qui parle ici.

Si j'étais ministre des Finances et qu'on me demande si j'allais supprimer la règle des 10 p. 100, voici la question que je devrais me poser: Est-ce que je souhaite perdre mon autorité suprême sur mes banques? Les banques sont les moteurs de l'économie.

Le sénateur Meighen: C'est certainement ce qui suivrait.

M. Barrett: Absolument. J'ai été sollicité à trois reprises par des banques américaines pour une prise de contrôle. Ils n'ont aucune idée de la règle des 10 p. 100. Nous serions en jeu dans les 10 minutes.

M. McNally: Nous ne durerions pas très longtemps.

M. Barrett: Ce serait extraordinaire pour mes actionnaires.

Soit dit en passant, le Canada n'est pas le seul à être protectionniste à cet égard. Tout le monde n'a pas une règle des 10 p. 100, mais on essaie d'acheter une banque de compensation en Allemagne, en France et même aux États-Unis. On peut acheter Harris. Si j'essayais d'acheter Chase, je serais pris dans cette spirale pendant 50 ans avant d'obtenir l'approbation.

La plupart des pays s'inquiètent encore des décisions concernant la répartition du crédit. Le secteur financier a un rôle et une mission qui sont fondamentaux — et notamment les banques au sein de ce secteur — c'est celui de la mobilisation de pools d'épargne et d'investissements dans le pays, qu'il faut ensuite réorienter pour financer les risques du secteur économique. Si vous changez la politique pour permettre aux risques de se déplacer à l'extérieur du pays, alors le pays ne sera peut-être pas aussi bien servi qu'il ne l'est actuellement par des joueurs qui ressentent l'obligation de financer des activités qu'ils ne financeraient peut-être pas de l'étranger.

I guess what MacKay said is, "I understand the dilemma. The dilemma is how to ease up on the 10-per-cent rule to allow some takeovers of foreign institutions by widely held institutions," which I think is fine, "and not allow the other?" I think he found a way around it. It is not a bad finesse. Frankly, if there were a way of eliminating the 10-per-cent rule domestically, I would do it and keep it internationally, but then you get into national treatment problems on NAFTA. I think he tried to skate around that as best he could.

Senator Meighen: Perhaps Mr. McNally has something to add here. I hear you saying time and time again that, in this day and age, you have to be nimble and be able to adapt to rapidly changing situations. Are the recommendations sufficiently flexible on the holding company? He advocated a regulated holding company. Does that get you all excited, given the fact that it would be regulated the same as a parent-subsidiary relationship and you can regulate by function?

Mr. Barrett: I would like to have the option, only because it is an organizational option. I can create logical holding companies rather than physical ones. The original bogeyman about holding companies was commercial financial linkage, and whether or not you could get that kind of contamination through a holding company. Therefore, it was banned outright.

Mr. McNally: I think the holding-company approach — which we have in our own company in the United States — works well. Regulations have been tweaked in order to allow different regulatory agencies and bodies to work together better. There is less rigidity now between the subsidiaries. There used to be more rigidity and less ability to serve customers across the component subsidiaries. That seems to have been worked out over the last decade, and today I find it works quite well.

Senator Meighen: Mr. Clark, CEO of Canada Trust, appeared before us yesterday. He dealt with the question raised by Senator Tkachuk — that is, the post-merger world, with few very tall trees and some somewhat-less-tall trees left on the landscape.

He was concerned that the differential would be too great, and he suggested divestiture as a way of remedying that problem. Given the presence of Mr. McNally, divestiture has been a time-honoured procedure in the United States, if I am not mistaken, when there have been mergers.

Mr. Barrett: From a Competition Bureau point of view, I am not concerned about the macro-aggregates but, as you may know, the Competition Bureau drills down into very local communities. It would not be at all unusual for them to come out and say that these elements must be remedied because of some localized over-concentration or whatever.

Je crois que la réponse de M. MacKay a été: «Je comprends le dilemme. Il faut chercher à alléger la règle des 10 p. 100 pour permettre certaines prises de contrôle d'institutions étrangères par des institutions ayant une large base», ce qui me semble bien, «sans autoriser la contrepartie.» Je crois qu'il a réussi à contourner le problème. Ce n'est pas une impasse qui est mauvaise. Franchement, s'il était possible d'éliminer la règle des 10 p. 100 à l'intérieur, je le ferais tout en la conservant pour la scène internationale, mais alors se posent les problèmes de traitement national dans le cadre de l'ALENA. Je crois qu'il a essayé de naviguer autour du mieux qu'il a pu.

Le sénateur Meighen: M. McNally aura peut-être quelque chose à ajouter. Je vous entends répéter sans cesse qu'à l'heure actuelle, il faut être prompt et pouvoir s'adapter à des situations qui évoluent rapidement. Les recommandations sont-elles suffisamment souples pour les sociétés de portefeuille? Il a préconisé une réglementation pour ces dernières. Est-ce que cela vous intéresse vraiment étant donné que la réglementation ressemblerait à celle qui existe pour les relations entre une compagnie mère et ses filiales et que l'on peut avoir une réglementation selon les fonctions?

M. Barrett: J'aimerais avoir le choix simplement parce que c'est un choix qui relève de l'organisation. Je peux créer des sociétés de portefeuille logiques plutôt que physiques. Au départ, ce que l'on craignait avec les sociétés de holding était les liens financiers commerciaux et le fait de savoir si oui ou non vous pouviez avoir ce genre de contamination avec une société de portefeuille. C'est pourquoi on a interdit la chose dès le départ.

M. McNally: Je crois que l'approche des sociétés de portefeuille — que nous avons dans notre propre société aux États-Unis — fonctionne bien. On a un peu tordu la réglementation pour permettre à divers organismes réglementaires de mieux travailler ensemble. Le système est moins rigide maintenant entre les filiales. Il y avait autrefois une plus grande rigidité et une moins grande capacité de servir les clients entre les différentes filiales. On semble avoir résolu ce problème au cours de la dernière décennie et je trouve que cela fonctionne très bien aujourd'hui.

Le sénateur Meighen: M. Clark, PDG de Canada Trust, est comparu devant nous hier. Il a répondu à la question soulevée par le sénateur Tkachuk, c'est-à-dire celle qui concerne le paysage après les fusions, en disant qu'il resterait très peu de grands arbres et quelques arbres un peu moins grands.

Il craint que la marge ne soit trop grande et il propose les cessions d'actions pour résoudre le problème. Étant donné que M. McNally est présent, la cession d'actions est une méthode que l'on applique depuis longtemps aux États-Unis, si je ne m'abuse, lorsqu'il y a des fusions.

M. Barrett: Dans l'optique du Bureau de la concurrence, je ne m'inquiète pas des macroregroupements mais, comme vous le savez sans doute, le Bureau de la concurrence va chercher jusque dans les toutes petites collectivités. Il ne serait pas inhabituel de sa part de dire qu'il faut remédier à ces éléments à cause de certaines surconcentrations locales ou autres.

We would then address those remedies. That might call for some shedding of distribution, or it might not. I do not quite know yet, but it would not be unusual. In most major mergers or major acquisitions, anti-trust legislation often calls for a divestiture of some piece of the business.

My point is that you can have a few toenails, but the operation is not on if you want my heart. If you came out with a series of remedies, and meeting them invalidated the entire reason for going into the venture in the first place, then you would say goodbye and proceed with a different plan.

Senator Meighen: You would be intrigued to know that even on the toenail analogy, Mr. Clark was concerned that areas that have been shed do not always stay that way, and might return from whence they came. That is, if you were forced to divest yourselves of your customers, some might not go.

Mr. Barrett: Customers have a habit of doing what they want to do. They vote with their pockets. They do not like to be told. However, it is a possibility that we will look at. I do not know what they will come out with, so I do not know whether it will be at the margin or insignificant. When Mr. Clark comes back, tell him to have a big chequebook. He will not be surprised to know that I have had calls from several of his competitors.

Senator Meighen: You put a great deal of emphasis on the NAFTA geographic area rather than on the world. If the merger between you and the Royal Bank were to go forward, many people wonder if that would get you up there with the really big players? With five or six really big mega-banks, which would be global institutions, are there levels that you seek to reach? Can you reach an acceptable level of size and scope within North America with this merger, but would the next level require more mergers, if that is what you want to do on the world scale?

Mr. Barrett: You are right, it is not game-over if we get the mergers. There is a significant amount of other stuff to do in the world. That is not going to solve the world's problems. We still must grow in the area of wealth management. Wealth management is about the average mutual-fund holder of about \$14,000. We need to do more on that front.

We would look at buying more monoline-type companies, and bolting on them so as to compete in North America. Our analysis is that this gives us sufficient scale to take us to the next step. That is why something as arcane as market cap is so important, because the capitalization in the stock market of the combined bank allows us the currency to do acquisitions of companies that would otherwise be impossible for me to do alone.

Nous chercherions alors des remèdes. Cela pourrait signifier qu'il faudra renoncer à une partie de la distribution, mais pas nécessairement. Je ne sais pas encore vraiment, mais ce ne serait pas inhabituel. Pour la plupart des fusions ou des acquisitions importantes, les lois antitrust exigent souvent la cession d'actions relatives à certaines activités de l'entreprise.

Ce que je veux dire par là, c'est que je peux vous permettre de me rogner quelques ongles, mais la transaction ne se fera pas si vous voulez beaucoup plus. Si vous proposez toute une série de remèdes qui vont annuler les raisons de l'opération si on les applique, vous oubliez cela et vous faites un autre plan.

Le sénateur Meighen: Cela vous intéressera sans doute si je vous dis que même en ce qui concerne votre comparaison avec les ongles, M. Clark craignait que certains secteurs dont il faut se défaire ne restent pas toujours là où on les a vendus mais peuvent revenir là où ils étaient avant. C'est-à-dire que si on vous forçait de vous départir de vos clients, certains pourraient ne pas vouloir s'en aller.

M. Barrett: Les clients ont pour habitude de faire ce qu'ils veulent. Ils décident en fonction de leur intérêt. Ils n'aiment pas qu'on leur dise ce qu'il faut faire. Mais c'est une possibilité que nous étudierons. Je ne sais pas ce qui nous sera proposé, donc je ne sais pas si ce sera limite ou si ce sera infime. Mais lorsque M. Clark reviendra, dites-lui d'amener un gros carnet de chèques. Il ne sera pas surpris d'apprendre que j'ai reçu des appels de plusieurs de ses concurrents.

Le sénateur Meighen: Vous insistez davantage sur le secteur géographique que représente l'ALENA que sur le monde. Si la fusion entre votre banque et la Banque Royale devait se faire, de nombreuses personnes se demandent si cela vous permettrait d'atteindre le niveau des très gros joueurs. Avez cinq ou six mégabancs, qui seraient des institutions mondiales, est-ce qu'il y a des niveaux que vous visez? Pouvez-vous avoir une taille et une portée acceptables en Amérique du Nord avec la fusion, et est-ce que le niveau suivant exigerait de nouvelles fusions, si c'est la scène mondiale que vous visez?

M. Barrett: Vous avez raison, tout ne sera pas fini si on nous accorde les fusions. Il y a bien d'autres choses importantes à faire dans le monde. Cela ne va pas résoudre les problèmes du monde. Nous devons encore faire des progrès dans le domaine de la gestion du capital des personnes qui ont placé en moyenne 14 000 \$ dans des fonds communs. Il nous faut faire davantage dans ce domaine.

Nous envisagerions d'acheter davantage de sociétés qui offrent un produit unique et nous tablions sur elles pour jouer le jeu de la concurrence en Amérique du Nord. D'après les études que nous avons faites, cela nous donnerait une échelle suffisante pour passer à l'étape suivante. Voilà pourquoi quelque chose d'aussi curieux que le plafond concernant le marché est si important, car la capitalisation sur le marché des valeurs mobilières de la banque fusionnée nous permettrait d'avoir l'argent voulu pour acquérir des sociétés qu'il me serait autrement impossible d'acheter tout seul.

We would have to continue to expand. We could not stand still; one rarely can. The analyses we have done, and that our consultants have done with us, suggest that we have a good shot at it.

Senator Meighen: You would agree that size does not guarantee success, that it merely allows you to start.

Mr. Barrett: I remember the Prime Minister said that he did not need to be 350 pounds to be Prime Minister. I wanted to phone him up and say "but it helps if you want to be a line backer in the NFL". Size does matter, depending on how you want to use it.

The Chairman: Mr. Barrett, thank you and your colleagues for your patience. I realize we went way over time, but all of my colleagues wished to ask you questions.

The committee adjourned.

Il nous faudrait poursuivre notre expansion. Nous ne pourrions pas rester immobiliers; ce n'est guère possible. D'après les études que nous avons faites et celles que nos consultants ont faites avec nous, il semble que nous ayons de bonnes chances de réussir en l'occurrence.

Le sénateur Meighen: Vous admettez cependant que la taille ne garantit pas le succès, qu'elle vous permet uniquement de démarrer.

M. Barrett: Je me souviens que le premier ministre a dit qu'il n'avait pas besoin de peser 350 livres pour être premier ministre. J'ai eu envie de l'appeler pour lui dire: «mais ça peut être utile si vous voulez être secondeur dans la Ligue nationale de football.» La taille est importante, selon l'usage que vous voulez en faire.

Le président: Monsieur Barrett, je vous remercie ainsi que vos collègues de votre patience. Je me rends compte que nous avons dépassé de beaucoup le temps qui nous était imparti, mais tous mes collègues souhaitent vous poser des questions.

Le comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

October 7, 1998

From the Bank of Nova Scotia:

Mr. Peter Godsoe, Chief Executive Officer.

From Canada Trust:

Mr. Ed Clark, Chief Executive Officer; and

Ms Greta Wemekamp, Government Relations.

From GE Capital Canada and the Canadian Finance & Leasing Association:

Mr. Michael N. Davies, Vice-President and General Counsel,
GE Capital Canada;

Mr. Robert D. Weese, Vice-President, Government and
External Relations, GE Capital Canada;

Mr. Roman Oryschuk, President and CEO, GE Capital
Canada Equipment Financing;

Mr. David Powell, President, Canadian Finance & Leasing
Association; and

Mr. Tom Simmons, Chairman, Canadian Finance & Leasing
Association.

October 8, 1998

From the Credit Union Central of Canada:

Mr. William Knight, President and Chief Executive Officer;

Mr. Jonathan Guss, Chief Executive Officer, Ontario Credit
Union Central; and

Mr. Bob Quart, President and Chief Executive Officer,
VanCity Savings.

From the Bank of Montreal:

Mr. Mathew Barrett, Chief Executive Officer;

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief
Economist; and

Mr. Al McNally, Chairman and Chief Executive Officer,
Harris Bankcorp Inc., Chicago.

Le 7 octobre 1998

De la Banque de Nouvelle-Écosse:

M. Peter Godsoe, directeur général.

De Canada Trust:

M. Ed Clark, directeur général; et

Mme Greta Wemekamp, Relations gouvernementales.

*De GE Capital Canada et de l'Association canadienne de
financement et de location:*

M. Michael N. Davies, vice-président et avocat général,
GE Capital Canada;

M. Robert D. Weese, vice-président, Relations gouverne-
mentales et extérieures, GE Capital Canada;

M. Roman Oryschuk, président-directeur général, Crédits
d'équipement, GE Capital Canada;

M. David Powell, président, Association canadienne de
financement et de location; et

M. Tom Simmons, président du conseil, Association cana-
dienne de financement et de location.

Le 8 octobre 1998

De la Centrale des caisses du crédit du Canada:

M. William Knight, président-directeur général;

M. Jonathan Guss, président-directeur général, Ontario Credit
Union Central; et

M. Bob Quart, président-directeur général, VanCity Savings.

De la Banque de Montréal:

M. Mathew Barrett, président-directeur général;

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en
chef; et

M. Al McNally, président-directeur général, Harris Bankcorp
Inc., Chicago.

